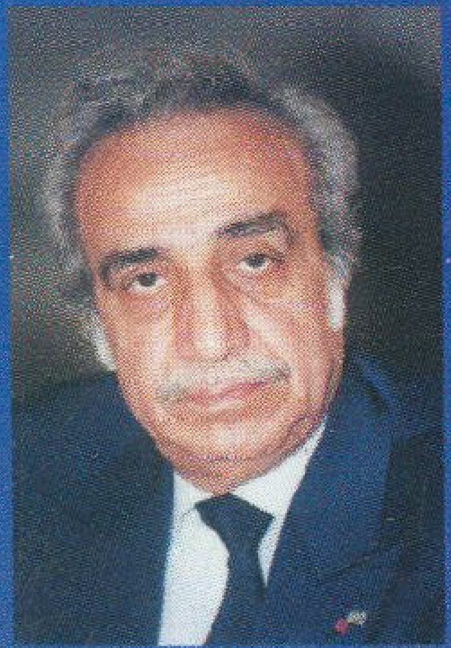
الاقتصاد والاعمال
Al-Iktissad Wal-Aamal
ARAB BUSINESS MAGAZINE

Issue 312 / Year 27 / December 2005
كانون الأول / ديسمبر 2005 / السنة السابعة والعشرون / العدد 312

ملتقى قطر الاقتصادي
الدوحة
17-18 إبريل 2006



عثمان عائدي: عازب تزوّج العمل وأنجب النجاح

600 محطة فضائية تتنافس في الأسواق العربية

لماذا تخفض مصارف الخليج الأرباح الموزعة؟

منتدى الطاقة العالمي يكرس الرياض عاصمة النفط

ملتقى الأردن الاقتصادي

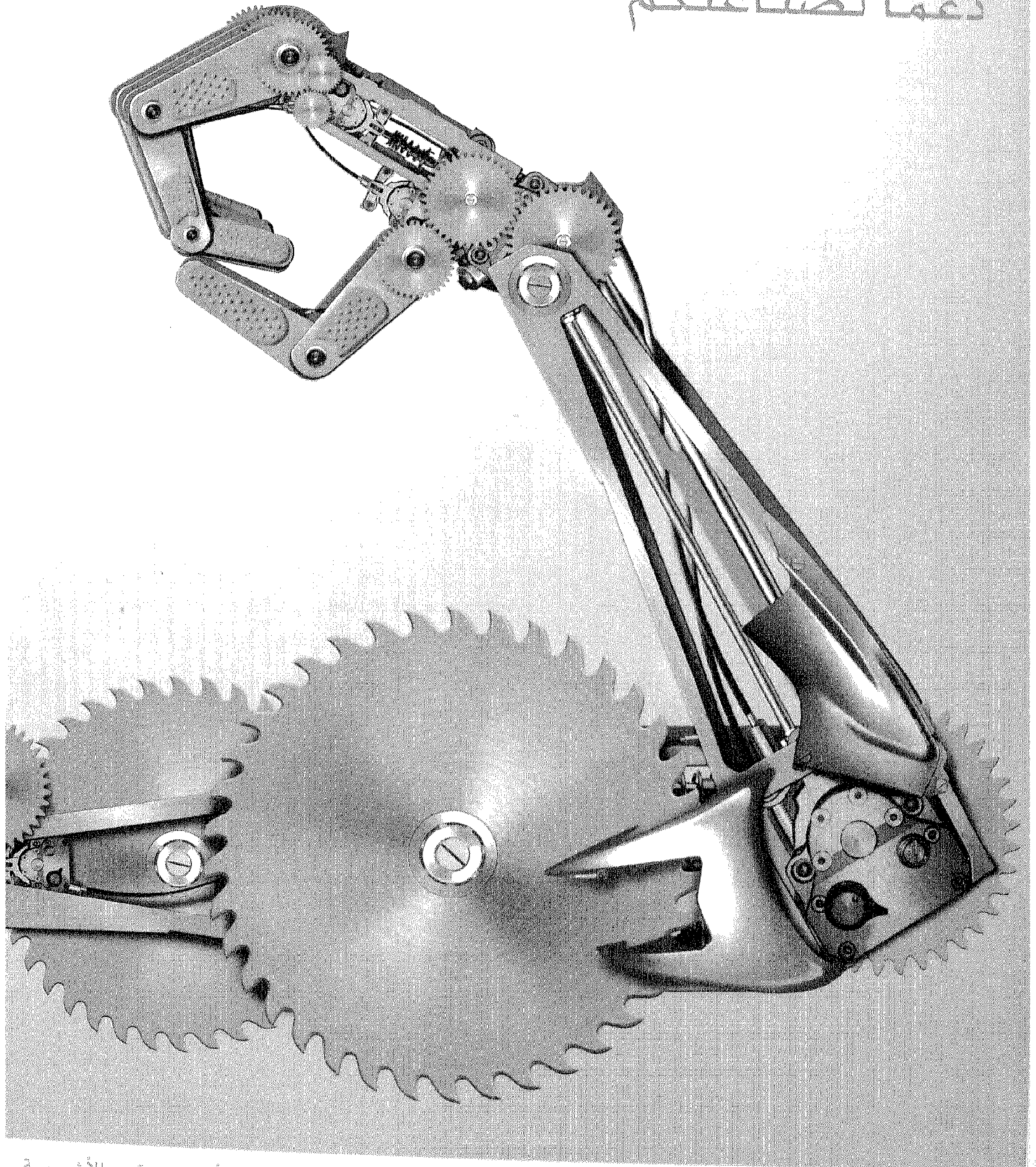
جائزة الاقتصاد والاعمال إلى الملك عبدالله



وجوائز إلى:



ناصر الخرافي   عبد الحميد شومان   إيليا نقل


دعماً لصناعتكم

الشركة العربية للصحافة والنشر والاعلام
ابيكو ش.م.ل.
يصدر عنها مجلة
الاقتصاد والاعمال

رئيس التحرير: رؤوف أبو زكي
المدير المسؤول: اميل خوري

The Arab Press for publishing and Info. Co.
APPICO S.A.L. Publishes
Al-Iktissad Wal-Aamal
Arab Business Magazine

Editor in Chief:
RAOUF ABOU ZAKI

HEAD OFFICE:
Lebanon: Beirut, Minkara Center
P.O.Box: 113/6194 Hamra-Beirut 1103 2100
Tel: 353577/8/9 - 780200
Fax: 00 961 1 354952
Email: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA:
P.O.Box: 5157 Riyadh 11422
Tel: 4778624 - Fax: 4784946
Email: aiwaksa@nesma.net.sa

U.A.E:
P.O.Box: 55034 Dubai
Tel : (971-4) 2941441
Fax: (971-4) 2941035
Email: aiwa@emirates.net.ae.

www.iktissad.com

سعر العدد

- لبنان 6000 ل.ل • سورية 150 ل.س • الاردن 4 دينارات
- السعودية 25 ريالا • الكويت 2 دينار • البحرين 2.5 دينار
- قطر 25 ريالا • الامارات 25 درهما • عمان 2.5 ريال
- اليمن 500 ريال • مصر 10 جنيهات • ليبيا 9 دنانير
- تونس 10 دنانير • المغرب 70 درهما

• FRANCE - GERMANY - GREECE - ITALY - SPAIN - SWITZERLAND 8 Euro
• CYPRUS 4 LC • U.K. 4 LS • CANADA $ 11
• AUSTRALIA $ 10 Aus • U.S.A. $ 8

الاشتراك السنوي:

الدول العربية 80 $
الدول الاوروبية 80 Euro
الدول الاميركية 100 $
الدوائر الحكومية والمؤسسات 150 $

ABC
1999 Audited Circulation

التوزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والمطبوعات



هذا العدد

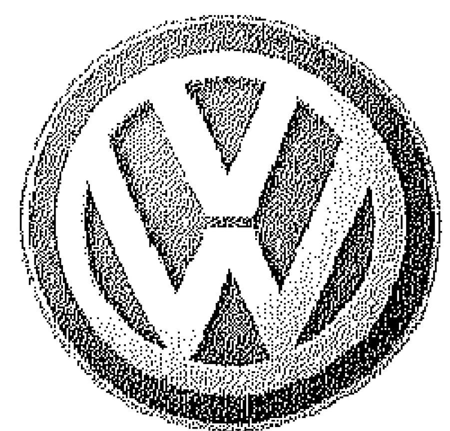
جاء إصرار الأردن، وبتوجيه مباشر من جلالة الملك **عبد الله الثاني**، على عقد ملتقى الأردن الاقتصادي الثاني في موعده المقرر، وبعد أيام قليلة من الاعتداءات الإرهابية، ليؤكد حقيقة أنّ إرادة الحياة وفعل التطوّر أقوى من إرادة التخلّف وفعل القتل.

وقابل الإصرار الأردني على تأكيد تلك الحقيقة، إصرار عربي ودولي مماثل تجلى في المشاركة الكثيفة والنوعية في أعمال الملتقى، وهي مشاركة تعكس، في الوقت ذاته، عمق ثقة مجتمع الأعمال بالأردن كموطن للاستثمارات وكمركز إقليمي للأعمال، وخصوصاً في ما يتعلق بفلسطين والعراق. وإذا كان من كلمة في هذا المجال، فهي أن قيام مجموعة الاقتصاد والأعمال بتنظيم الملتقى إنما هو أيضاً فعل إيمان بالأردن ومستقبله، وكذلك بقدرته على تجاوز الأزمات والحفاظ على استقراره وعلى أمن الاستثمارات فيه، وهو الإيمان نفسه الذي كان وراء مبادرة "الاقتصاد والأعمال" إلى عقد ملتقى الأردن الاقتصادي الأول العام 2003، وسيتجلى أيضاً في تحويل الملتقى إلى حدث سنوي، وهو ما تجلى في تصدر الملتقى لغلاف هذا العدد.

وفي ميدان آخر، يتضمن العدد رصداً ومتابعة لظاهرة جديدة في ميدان الأعمال، وهي الدخول القوي للاستثمارات الخاصة مجال الاتصالات الفضائية المتضمن البث التلفزيوني الفضائي. تمثل ذلك الدخول في فورة مفاجئة في عدد المحطات التلفزيونية في المنطقة العربية، والذي من المتوقع أن يرتفع إلى 600 محطة خلال سنوات قليلة، كما تمثل في ظهور شركة خاصة جديدة لخدمات الأقمار الصناعية.

إلى ذلك، يتضمن العدد متابعة لعشرات المشروعات الجديدة وهو ما يعكس عمق واتساع النمو الذي تشهده مختلف الأسواق العربية وخصوصاً أسواق دول الخليج.


إنها الحب من أول نظرة.


For the love of automobiles



باسات الجديدة كلياً. الرغبة بأحدث أشكالها. بتصميمها الخارجي الديناميكي، وطلتها الرياضية، وواجهتها الواثقة المطلية بالكروم، وعينيها الثاقبتين، باسات الجديدة، صُنعت خصيصاً لكي تلهمك كما لم تفعل من قبل. أضف إلى ذلك، أنها تحيطك بالأمان التام مع نظامها الأوتوماتيكي للتحكم عن بعد، وزر مفتاح التشغيل الموجود في لوحة التحكم، وإنذار المسافة المبكر للتحكم بها عند ركنها...

لديها كل ذلك وأكثر لتمنحك سيطرة مطلقة على الطرقات. أما لراحتك التامة، فإن حضنها الداخلي غني بالابتكارات الإبداعية الجديدة، فهي مزوّدة بمكيّف بمفتاحين منفصلين، فلتر للتخلص من رائحة الغبار والكربون، ونظام متطور لسماع الموسيقى ومزوّد بـ 10 سماعات.

باسات الجديدة، دع الحب يثير مشاعرك.


144


70


68


166

بمشاركة عربية ودولية واسعة
ملتقى قطر الاقتصادي
الدوحة - 18/17 أبريل 2006



من اليمين: محمد لمع، السفير جبر بن عبدالله السويدي، الوزير الشيخ محمد بن احمد بن جاسم آل ثاني، الوزير سامي حداد، رؤوف أبوزكي وعبدالله النعيمي

تشهد الدوحة يومي 17 و18 نيسان / أبريل 2006 تظاهرة اقتصادية استثمارية عربية ودولية تتمثل في انعقاد ملتقى قطر الاقتصادي. وذلك في فندق شيراتون الدوحة.

أعلن عن ذلك في بيروت، في مؤتمر صحفي عقد في غرفة التجارة والصناعة والزراعة، بحضور وزير الاقتصاد والتجارة القطري الشيخ **محمد بن أحمد بن جاسم آل ثاني**، وزير الاقتصاد والتجارة اللبناني **سامي حداد**، سفير قطر في لبنان **جبر بن عبدالله السويدي**، مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال **رؤوف أبوزكي**، وهي الجهة المنظمة للملتقى، ونائب رئيس الغرفة **محمد لمع**.

بعد كلمة ترحيب من نائب رئيس الغرفة، تحدث الوزير **حداد** الذي اعتبر أن انعقاد الملتقى يمثل "حدثاً اقتصادياً بامتياز يعزز العمل الاقتصادي العربي المشترك".

الوزير آل ثاني

وبدوره، تحدث الوزير القطري الشيخ **محمد بن أحمد بن جاسم آل ثاني**، فأشار إلى أهمية الملتقى، الذي تنظمه الوزارة بالتعاون مع مجموعة الاقتصاد والأعمال، "التي نثمن الدور الذي تلعبه في ترويج الاقتصادات العربية وترويج الاستثمار في البلدان العربية عبر الملتقيات الكثيرة والنشاطات المتنوعة التي تقوم بها".

وقال: "إن آفاق النمو والتطور الاقتصادي في قطر كبيرة وواسعة وهو ما يستدعي اهتمام المستثمرين ورجالات المال والأعمال وكافة المهتمين بالشؤون الاقتصادية في العالم العربي والعالم أجمع. ويأتي ملتقى قطر الاقتصادي الأول ليلقي المزيد من الضوء على ظاهرة الاقتصاد القطري وليتناول بالدراسة والتحليل الاتجاهات الجارية وآفاق المستقبل وفرص ومجالات الأعمال والاستثمار المتاحة، ناهيك عن تجارب الاستثمار الخارجي في دولة قطر.

وسيشارك في الملتقى عدد من كبار المسؤولين الحكوميين في دولة قطر من ذوي العلاقة بالسياسات الاقتصادية، ومجموعة مميزة من رجال الأعمال والمصارف ورؤساء الشركات وأهل الرأي والاختصاص في قطر والدول العربية والأجنبية. وسيكون الملتقى بالتالي فرصة للتلاقي وتبادل وجهات النظر والاستفادة من الآراء ووجهات النظر والخبرات في كافة المجالات. كما أنه سيلقي المزيد من الضوء على السياسات الحكومية والتوجهات الخاصة بالمشاريع وتشجيع الاستثمار وكافة القوانين والإجراءات المتعلقة بممارسة النشاط الاقتصادي في قطر حاضراً ومستقبلاً".

ثم عرض الوزير لأهم محاور الملتقى وهي:

أولاً: عرض وتحليل للتطورات الاقتصادية الأخيرة في قطر ومعانيها للمستقبل.

ثانياً: مشاريع النفط والغاز والصناعات المرتبطة بها والفرص المتاحة للقطاع الخاص في هذا المجال.

ثالثاً: عرض للمشاريع المخططة في مجال الخدمات والبنى التحتية والصحة والتعليم والفرص المتاحة للقطاع الخاص مثل المياه والكهرباء، مطار الدوحة الجديد، المشاريع الإنشائية الأخرى.

رابعاً: قطر كمركز مالي: الرؤية والآفاق في مركز قطر للمال والذي أنشئ حالياً.

خامساً: البيئة الاستثمارية وتطورها: القوانين الجديدة وما توفره من تسهيلات للمستثمر الأجنبي كالإصلاحات الإضافية المطلوبة والتحديات التي تواجه المستثمر العربي والأجنبي في قطر.

سادساً: تجارب الاستثمار العربي والأجنبي سواء في قطر أو خارج المنطقة.

أبوزكي

ثم تحدث مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال **رؤوف أبوزكي** فقال: "إن ملتقى قطر الاقتصادي هو مؤتمر عربي دولي ينعقد في الدوحة، أي أنه موجه لكل رجال الأعمال والمستثمرين العرب والأجانب المهتمين بالسوق القطرية الزاخرة بالكثير من فرص الأعمال والاستثمار. وهنا لا يسعنا إلا أن نشكر وزارة الاقتصاد والتجارة في قطر التي تحتضن هذا الملتقى تنظيماً ودعماً وتدخلاً مباشراً في أي مسألة تضمن نجاح الملتقى، وما إقدام معالي الوزير الشيخ **محمد بن أحمد بن جاسم آل ثاني** على عقد هذا المؤتمر الصحفي اليوم سوى الدليل على مثل هذا الاحتضان والاهتمام. وقطر، مليئة بالنشاط وبفرص الأعمال المختلفة. والاقتصاد القطري يسير بخطى حثيثة بما يوفر الفرص لا للأخوة القطريين وحسب بل وللآلاف العرب وغير العرب.

وختم: "ونحن نتوقع مشاركة عربية- دولية واسعة في ملتقى قطر الاقتصادي نظراً لسياسة الانفتاح التي تمارسها دولة قطر، ونظراً لوجود فائض مالي كبير وحركة أعمال ناشطة ومشاريع متنوعة". ■


دينالي.
هندسة متفوّقة، أداء خارق.
اللمسات الأكثر فخامةً، والأفكار الأكثر تطوّراً، ومحركات الـ V8 الأكثر قوةً...
تجتمع كلّها خلف شبك أمامي فريد واحد: شبك سوبربان دينالي ويوكون دينالي
وأنفوي دينالي من جي ام سي. وتتعزّز هذه المزايا بميزة يتحلّى بها كلّ من يقود
جي ام سي دينالي، إنّها ميزة الثقة بأنّه اختار، وجاء اختياره... متفوّقاً!
دينالي
GMC
www.GMCArabia.com
للمزيد من المعلومات، إتصل بنا على: المملكة العربية السعودية ١٤٧١ ٨٩٧ ٨٠٠ - الإمارات العربية المتحدة ٤٤٣٢ ٨٠٠ - الكويت ٦٩٠٦ ٤٨٤ - البلدان الأخرى ٣٤٦٥ ٣١٤ ٤ ٩٧١.

رخصتان في اليمن وسورية وجهوزية للمزيد

بنك الاعتماد اللبناني يتوسّع عربياً وإسلامياً

يتوقع أن تعلن مجموعة بنك الاعتماد اللبناني، خلال أسابيع، عن خطوتين نوعيتين في مضمونهما ودلالاتهما، الأولى تأسيس بنك في اليمن برأس مال 60 مليون دولار، والثانية الانتهاء من الملف القانوني والإداري لتأسيس بنك في سورية برأس مال 40 مليون دولار من خلال تحالف ستراتيجي مع بنك المشرق الإماراتي، وبالاشتراك مع مساهمين سوريين.

وفي معلومات لـ "الاقتصاد والأعمال"، أن المجموعة حازت على الموافقة المبدئية على تأسيس بنك مستقل في اليمن بالاشتراك مع مساهمين يمنيين وعرب، ويؤمل أن تكون انطلاقته ناشطة في هذه السوق الواعدة مستفيداً من العلاقات الوطيدة لمساهميه بأوساط رجال المال والأعمال اليمنيين. أما في سورية فيشهد تأسيس البنك إقبالاً كبيراً من رجال أعمال سوريين، من الصف الأول، للاكتتاب في الحصة السورية، وفق القوانين المرعية الإجراء. وتلقّى البنك فعلاً عروضاً تفوق ضعفي حجم المبلغ المخصص للمساهمين السوريين.

وبالتزامن مع الخطوتين، يندفع "الاعتماد اللبناني" لتنمية حصته السوقية محلياً عبر مواكبة أي فرص مؤاتية في القطاعين المالي والمصرفي، بما في ذلك المشاركة بصفة "جدية" في المزايدة الخاصة بالبنك اللبناني للتجارة التي ستتم ترسيتها منتصف هذا الشهر، وهي صفقة ذات قيمة مضافة للتوسع الخارجي بفعل امتلاك البنك، المملوك بنسبة 97 في المئة من قبل البنك المركزي، لمصرف مستقل في فرنسا يتبع له أربعة فروع عاملة في الإمارات (دبي، أبو ظبي، الشارقة ورأس الخيمة)، وتعكس اندفاعة "الاعتماد اللبناني" المستمرة داخلياً بعد حيازته، قبل سنوات، موقعاً على لائحة مصارف الصدارة، والمتجددة بقوة خارجياً، قناعة مساهمي البنك وإدارته، وحماسهم لتوسيع انتشاره إلى أسواق جديدة متسلحاً بقوة مركزه المالي



د.جوزف طربيه

وجهوزية مساهميه لضخ استثمارات جديدة، وشبكة تحالفات وعلاقات نوعية في أسواق المنطقة وخارجها، إضافة إلى حصيلة التطوير المنهجي في بنية البنك ومنتجاته وخدماته، والتزامه الصارم بالمعايير الدولية المصرفية والمحاسبية.

ومن الواضح أن "الثقة القوية" المتبادلة بين مساهمي البنك وإدارته، تلعب عاملاً مرجحاً في خيار إحداث نقلة كبيرة في مسيرته، من شأنها تحويله من مؤسسة مصرفية لبنانية إلى مؤسسة مالية عربية تملك مقومات مميزة للتطور والنمو المستدام. وقد يكون الدخول المباشر إلى سوقي اليمن وسورية مقدمة لتوسعات أشمل، خصوصاً وأن البنك أبدى اهتماماً موازياً بدخول السوق العراقية. واضطر إلى تأجيل خطواته العملية في هذه السوق لأسباب موضوعية تتعلق بأحوال العراق الداخلية. كذلك يبدي البنك اهتماماً بدراسة السوق السودانية، كما يملك (عبر مساهميه) مفتاح الدخول المباشر إلى سوق البحرين.

ويمكن إدراج بدء التحول الجدي للاعتماد اللبناني إلى بنك إقليمي، كتتويج للتحولات المهمة التي أنجزها خلال السنوات الماضية، والأهم فيها خيار الصيرفة الشاملة الذي حوله إلى مجموعة مالية متكاملة تضم ثلاثة مصارف (بنك الاعتماد اللبناني، بنك الاعتماد اللبناني للاستثمار والبنك الإسلامي اللبناني)، وشركة تأمين، وشركة تأجير تمويلي Leasing وشركات تابعة في قطاعي العقار والسياحة، ومساهمات أساسية في شركات أخرى بينها شركات متخصصة بالصيرفة الإلكترونية (إصدار وإدارة بطاقات مصرفية وتشغيل أجهزة الصرف الآلي، وتشغيل نقاط دفع إلكترونية).

وإلى جانب تنمية حصته السوقية وتعزيز ريادته في استخدام التكنولوجيا المصرفية، أنجز الاعتماد اللبناني برئاسة د.جوزف طربيه حضوراً معنوياً في المحافل الاقتصادية اللبنانية والعربية... وحتى الدولية، من خلال رئاسة طربيه نفسه لجمعية مصارف لبنان (دورتان متتاليتان)، ورئاسة اتحاد المصارف العربية (دورتان متتاليتان)، وهي المرة الأولى (لبنانياً) التي يتم فيها الجمع بين المنصبين لهذه الفترة. ويعكس ذلك مدى ما يحوزه الرجل من ثقة وتأييد في المجتمعين المصرفيين اللبناني والعربي.

ويملك الاعتماد اللبناني خبرة سابقة في إدارة التعامل مع أسواق خارجية، فالبنك يدير وحدة مصرفية تابعة في قبرص، ويعكف حالياً على هيكلة أوضاعها بما يتناسب مع تعليمات البنك المركزي القبرصي المرتبطة بانضمام الجزيرة إلى الاتحاد الأوروبي. كما أنشأ البنك، قبل ثلاث سنوات، مكتباً تمثيلياً في كندا يتولى عملياً خدمة المغتربين اللبنانيين في أميركا الشمالية.

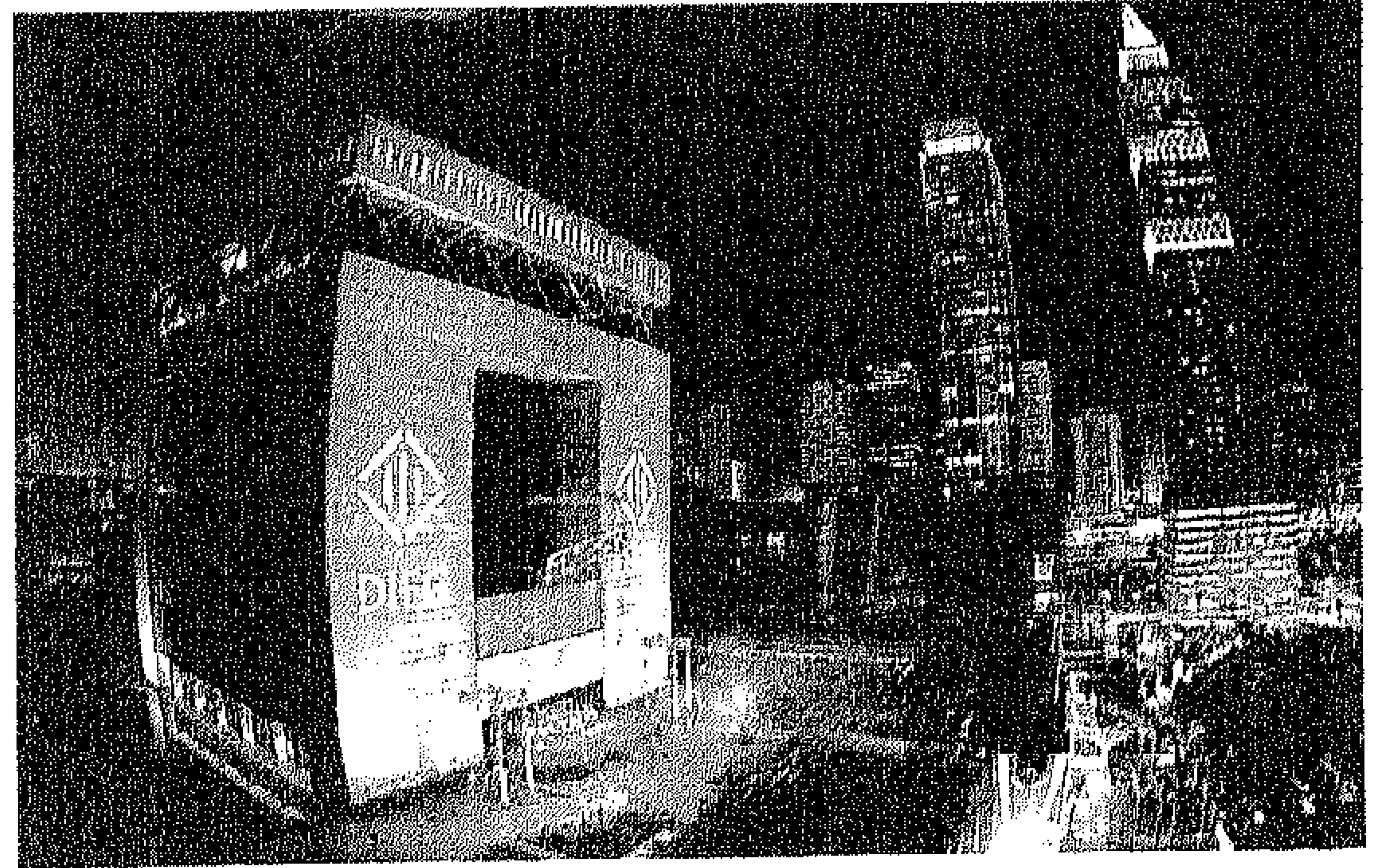
وتعتبر شبكة الفروع الداخلية للبنك من أكبر الشبكات المصرفية، وهي تضم 55 فرعاً تنتشر في جميع المحافظات اللبنانية، إضافة إلى حيازته لأول رخصة مصرف إسلامي في لبنان، وإطلاقه فعلياً منتصف هذا العام باسم "البنك الإسلامي اللبناني" بعدما اتخذ مقراً رئيسياً في أول شارع الحمرا (مبنى ليبرتي تاور). ويتبع له فرع عامل في طرابلس (شمال لبنان)، ويستعد لفتح فرع آخر في صيدا (جنوب لبنان). ■

محمد بن راشد يطلق رسمياً مركز دبي المالي العالمي

أطلق ولي عهد دبي الشيخ **محمد بن راشد ال مكتوم** مركز دبي المالي العالمي رسمياً في احتفال أقيم بتاريخ 12 تشرين الثاني / نوفمبر الماضي ضم أكثر من 1000 شخصية.

وفي معرض تعليقه على هذا الحدث، قال الشيخ **محمد بن راشد**: "ها نحن نسطر اليوم فصلاً جديداً من قصة النجاح وتشهد ولادة قطاع اقتصادي واعد من شأنه أن يرفع النمو والنهضة الشاملة في دبي ودولة الإمارات العربية المتحدة والمنطقة بأسرها".

ويعد مركز دبي المالي العالمي، الذي يتألف من سلطة مركز دبي المالي العالمي، سلطة دبي للخدمات المالية، بورصة دبي العالمية ومحاكم مركز دبي المالي العالمي، ملتقى للقوى المالية العالمية بحيث





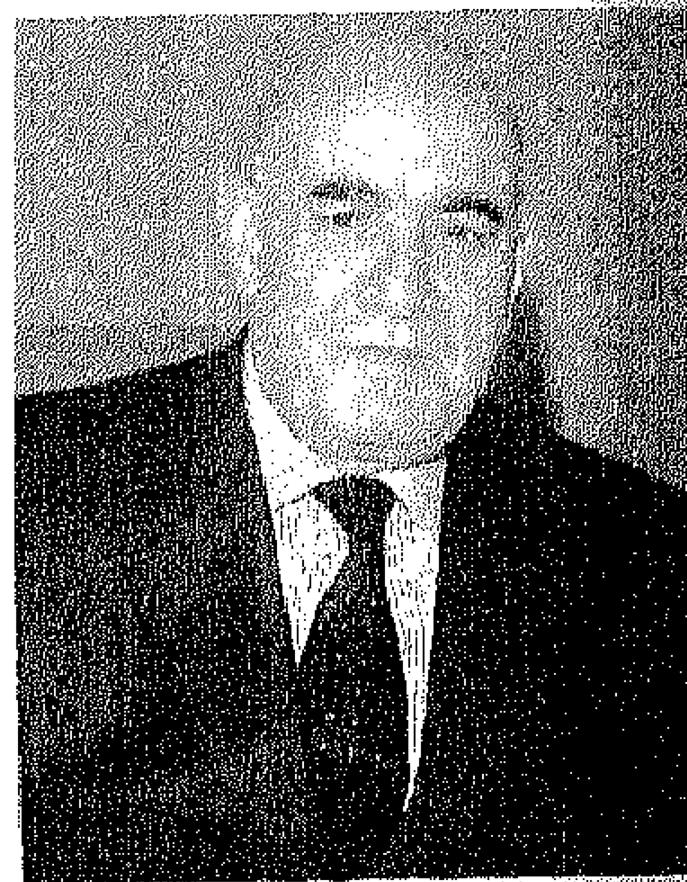
الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم

يقدم خدماته للمنطقة الواقعة بين غرب أوروبا وشرق آسيا والتي تضم أكبر سوق ناشئة. وانضم إلى عضوية المركز خلال عام واحد من انطلاقه ما يزيد على 100 شركة ومؤسسة عالمية، حيث يضمن لها العمل ضمن بيئة مفتوحة ومتوافقة مع أرقى المعايير والتشريعات العالمية. و يوفر لها العديد من المزايا ومنها حرية التملك الكامل للأجانب، والإعفاء التام من ضرائب الدخل والأرباح وتحرير القيود على تداول العملات الأجنبية، فضلاً عن مزايا البنى التحتية المتطورة، والدعم الفائق لعمليات التشغيل مع أحدث المرافق التي تضمن استمرار سير الأعمال في بيئة تتمتع بأرقى المعايير المطبقة عالمياً.

وقال مدير عام سلطة مركز دبي المالي العالمي **عمر بن سليمان** إن قطاع إدارة الأصول وتسجيل المحافظ يشكل "أحد أهم ستة قطاعات في مركز دبي المالي العالمي. ويقوم العديد من المؤسسات المالية الإقليمية بتعهد إدارة وتنظيم هذه المحافظ إلى مزودي خدمات مختصين خارج المنطقة. وهذا يؤكد الأهمية الكبيرة لمركز دبي المالي العالمي، إذ يوفر فرصة جاذبة لمؤسسات إدارة المحافظ والبنوك الخاصة لتجتمع تحت سقف واحد وتدير هذا العدد المتنامي من الأصول على مقربة من عملائها".

يُذكر أن صناديق التحوط تحظى في المشهد الاستثماري الإقليمي باهتمام متزايد، حتى من قبل أكثر المتحفظين في ما يتعلق بتوزيع الأصول، إذ يدير هذا القطاع أكثر من تريليون دولار حول العالم.

ابراهيم دبدوب أول عربي في مجلس إدارة معهد التمويل الدولي



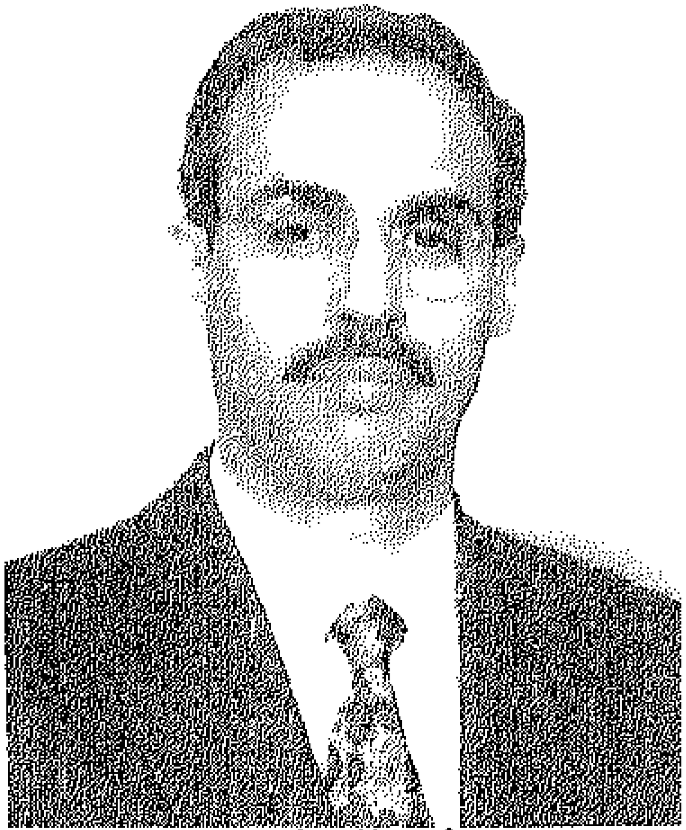
ابراهيم دبدوب

أعلن معهد التمويل الدولي، ومقره واشنطن، عن انضمام رئيس المدراء العامين، الرئيس التنفيذي في بنك الكويت الوطني **إبراهيم شكري دبدوب** إلى مجلس إدارته، ليكون بذلك أول مصرفي عربي يشغل هذا المنصب.

وأشار المعهد إلى أن اختيار **ابراهيم دبدوب** جاء بمثابة تقدير للعمل المصرفي العربي ولبنك الكويت الوطني ولدولة الكويت، وخصوصاً أنه يضم في عضويته أكبر المؤسسات المالية والمصرفية فضلاً عن أكبر الشركات الاستثمارية وإدارة الأصول وشركات التأمين.

ويهدف المعهد الى دعم الصناعة المالية والمصرفية في إدارة المخاطر وتطوير معايير الحوكمة الإدارية السليمة ورفع مستوى الممارسات المصرفية المهنية، فضلاً عن القيام بالعديد من المبادرات والمشروعات ذات الصلة بالسياسات المالية والاقتصادية والاجرائية التي تهم جميع العاملين في هذا المجال لخلق مزيد من الاستقرار المالي والمصرفي ولتلبية احتياجات مجتمع المال والمصارف حول العالم.

اتفاقية بين مؤسسة نقد البحرين وبورصة طوكيو



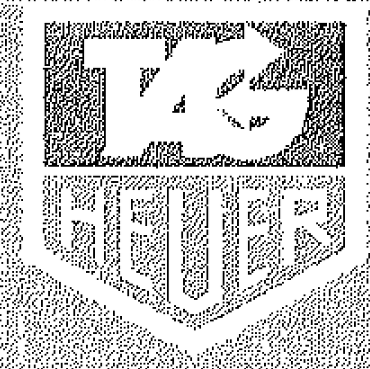
رشيد المعراج

وقّعت مؤسسة نقد البحرين اتفاقية مع بورصة طوكيو للسلع، تهدف الى تعزيز التعاون بينهما، وتمكين المؤسسات المالية والوسطاء الماليين من إنجاز المعاملات في بورصة طوكيو بما يتوافق وأحكام الشريعة الاسلامية وقانون بورصة السلع الياباني والقواعد العامة لبورصة طوكيو.

وقال محافظ مؤسسة نقد البحرين **رشيد المعراج** إن هذه الاتفاقية ستساهم في تعزيز التعاون بين المؤسسة وبورصة طوكيو لتطوير عقود المتاجرة في السلع المتوافقة مع أحكام الشريعة.

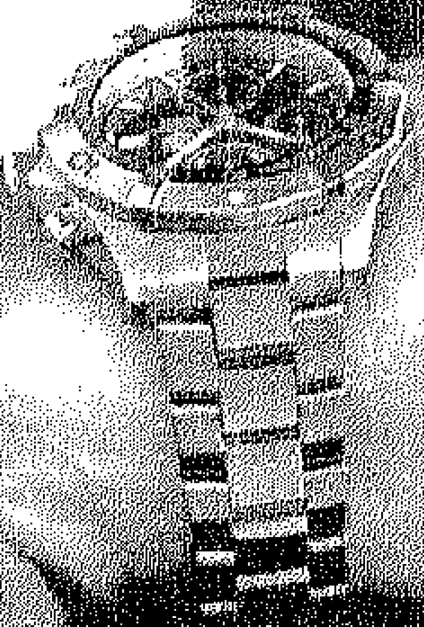
وبموجب الاتفاق ستعمل مؤسسة النقد وبورصة طوكيو على إعداد مستندات التداول واستخدامها في إنجاز صفقات وفقاً لاحكام الشريعة، خصوصاً أن موجودات الصناعة المصرفية الإسلامية تقدّر حالياً بنحو 250 مليار دولار.

من ناحيته، قال ممثل بورصة طوكيو **ماساكي نانجكو**: "يأتي تطوير الأسواق العالمية والآسيوية في سلم أولويات بورصة طوكيو، وتشكل هذه الاتفاقية فرصة للتعاون مع المؤسسات المالية في البحرين التي تعد المركز المالي العالمي على صعيد منطقة الشرق الاوسط".



TAG Heuer





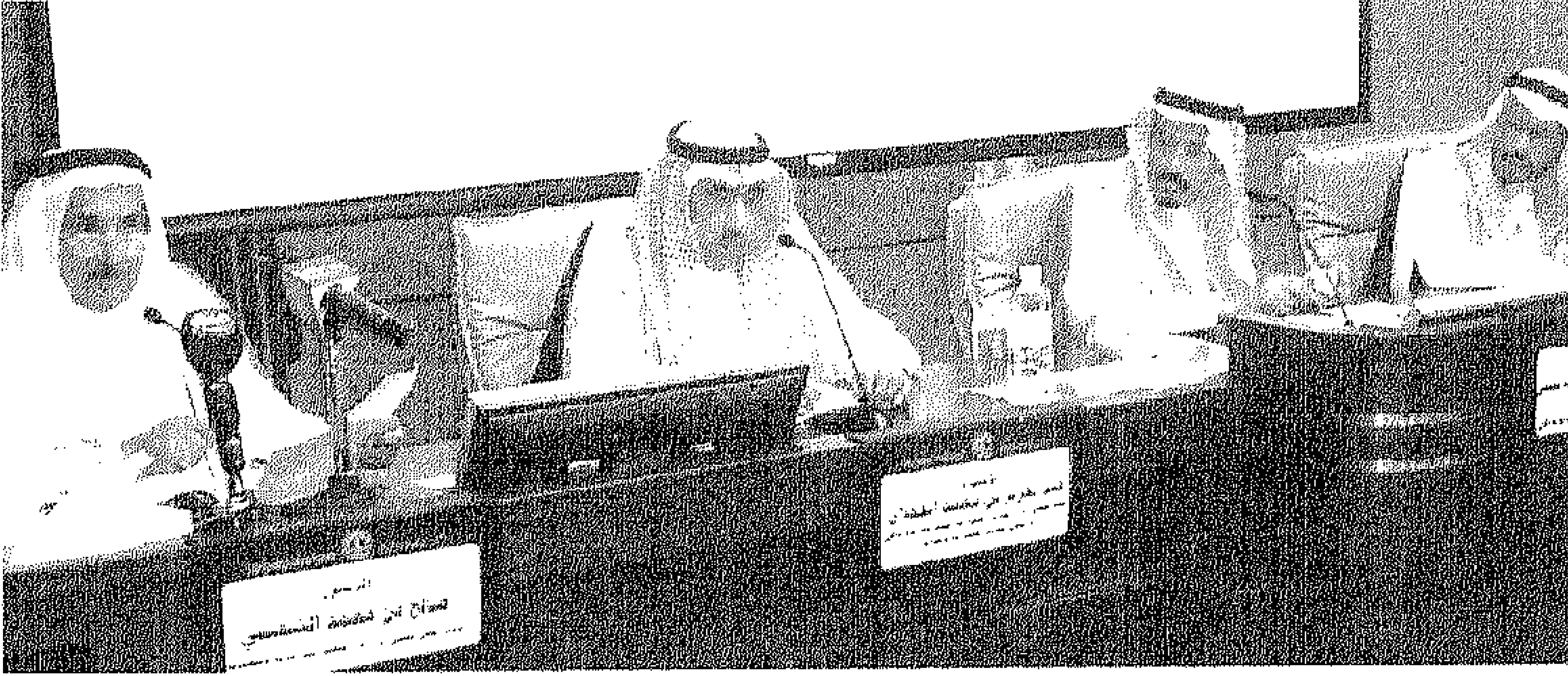
براد بيت وساعته أكواريسر كرونوغراف الأتوماتيكية

www.tagheuer.com

إطلاق الشركة العقارية الوطنية الكبرى في السعودية

الرياض – "الاقتصاد والأعمال"

كخطوةٍ على درب تنظيم القطاع، وتلبيةً للطلب المتنامي على الاستثمار العقاري في المملكة، أُطلِقت من الغرفة التجارية الصناعية في الرياض الشركة العقارية الوطنية الكبرى بانتخاب أعضاء مجلس إدارتها الأحد عشر.



الاجتماع التأسيسي للشركة، ويبدو من اليمين: حمد بن سعيدان، عبدالرحمن الجريسي، عبدالعزيز العجلان وصالح الشعيبي

وخلال الاجتماع الذي حضره أكثر من 300 رجل أعمال سعودي، بينهم 135 مستثمراً شاركوا في الاجتماع التأسيسي الأول للشركة قبل ثلاثة أشهُر، تم جمع أكثر من 17 مليار ريال لرأس مال الشركة، توزعت بين 5 مليارات نقداً و12 ملياراً كمساهمة عينية عقارية، من أصل 30 مليار هو رأس المال المستهدف بحسب أحد المؤسسين.

وستكون أولى مهمات مجلس إدارة الشركة التي تسعى لأن تصبح بين أكبر الشركات العقارية على مستوى المملكة والمنطقة، دراسة إمكانية طرحها للاكتتاب العام بعد استيفاء شروط هيئة سوق المال.

السوق عطشى

يقول **عبدالرحمن الجريسي**، رئيس الغرفة وعضو مجلس إدارة الشركة العقارية الوطنية الكبرى، أن الهدف من تأسيس الشركة "التي سيشمل نشاطها كافة أرجاء المملكة، إقامة كيان اقتصادي فاعل برأس مال كبير لسد حاجة البلاد من المُنتَج العقاري عبر إنشاء المدن السكنية للمواطنين على اختلاف فئاتهم، وإنشاء المدن السياحية والصناعية، وإيجاد مفهوم جديد للمساهمة في تطوير القطاع العقاري". ولفت **الجريسي** إلى أن تأسيس الشركة يأتي في ظل النهضة الاقتصادية الكبيرة والشاملة التي تشهدها المملكة، "والتي تتطلب إقامة كيانات اقتصادية قوية لمواجهة المنافسة العالمية". مبيّناً أن "احتياجات السعودية من الوحدات السكنية حتى العام 2010 تُقدّر بنحو 5 ملايين وحدة".

بدوره، يشير **حمد بن محمد سعيدان**، رئيس مجلس إدارة "شركة حمد بن سعيدان وشركاه" وعضو مجلس إدارة الشركة الجديدة وأحد أول المبادرين إلى تأسيسها، أن الشركة "سوف تستقبل الحصص العينية حتى تاريخ 2005/12/22 كموعد نهائي، وسيتم إسناد تقييم الحصص العينية إلى جهات مختصة بإشراف اللجنة التأسيسية، على أن يُعقد في 2006/02/28 اجتماع عام تُعرض فيه نتائج التقييمات للحصص العينية. وبعد اقتناع المؤسسين بنتائج التقييم والموافقة عليها من قِبلهم، سيتم الإعلان عن رأس المال والبدء بتسلّم الحصص النقدية".

أهداف طموحة

يُجمع عقاريون التقتهم "الاقتصاد والأعمال" خلال اللقاء العام لتأسيس الشركة بتاريخ 21 تشرين الثاني/نوفمبر الماضي، على التقييم الإيجابي لإطلاقها خصوصاً في هذا التوقيت بالذات، آملين أن تلعب دوراً فاعلاً في تنظيم سوق العقار، وتلبية حاجة سوق المال من المُنتَجات العقارية عبر إضافة شركة عقارية كبرى، وتحقيق عائد مادي مناسب للمساهمين، والتعاون مع القطاع المصرفي لإيجاد مساكن لذوي الدخل المحدود، وتوفير فرص العمل للشباب.

ويرى **عبد المحسن السهلي**، مدير عام "مجموعة السهلي للاستثمار"، أن الشركة الجديدة سترفع من قيمة العقار في المملكة، "وستواجِه بعقبات أقل من تلك التي تواجِه الشركات العقارية العادية، كونها مدعومة من القطاعين العام والخاص". وحول عدم وضوح الأُطر القانونية المحيطة بالقطاع العقاري السعودي ومدى تأثير ذلك على نشاط الشركة، يعتبر **السهلي** أن "العُرف العقاري السائد في السوق بالإضافة إلى خبرات العقاريين في الشركة الجديدة كافٍ من هذه الناحية". من جهته، يُفضّل الخبير العقاري **عبدالله إبراهيم المقيرن** أن تُطرَح المساهمة في هذه الشركة على كافة المواطنين بغية تعزيز ملاءتها المالية، مطالباً بأن تقتصر المساهمة فيها على النقد دون المساهمات العينية العقارية.

ويتوقع **عبدالله محمد الخميس**، رئيس "مجموعة الخميس للاستثمار"، أن تؤسس الشركة لتوازن في السوق مع قطاع الأسهم الذي طغى على القطاع العقاري في الآونة الأخيرة. في حين يعتقد رئيس مجلس إدارة شركة جوهرة نجد للاستثمار العقاري **حاصل السيناني** بأن "الشركة العقارية الوطنية الكبرى سوف تستقطب الكثير من رؤوس الأموال في ظل النمو الاقتصادي الكبير الذي تشهده المملكة". ■

أعضاء مجلس الإدارة

عبدالرحمن الجريسي، حمد بن سعيدان، صالح بن لادن، عبدالمحسن الحكير، عايض القحطاني، د. بدر بن سعيدان، د. خالد الحميضي، حمد محمد الموسى، عجلان عبدالعزيز العجلان، محمد عبيد الحماد وعبد الحميد الزامل.

بنك آداكس الاستثماري يطلق سلسلة مشاريع جديدة

خلال النصف الثاني من العام الحالي انطلق بنك آداكس الاستثماري، بزخم ملحوظ في الإعلان عن جملة من المشاريع والاستثمارات، دأب على التخطيط لها وهيكلتها وتحضيرها طوال الفترة المنصرمة، وتحديداً منذ تأسيسه في تشرين الأول / أكتوبر من العام 2003، ما شكل بداية لمرحلة مقبلة ينتظر أن تشهد المزيد من الأنشطة الاستثمارية وتثبت مكانة البنك بين البنوك الاستثمارية العاملة في البحرين.

فمؤخراً، أعلن بنك آداكس الاستثماري، عن إنشاء محفظة استثمارية بقيمة 150 مليون دولار أميركي جمعت مستثمرين من مختلف الدول الخليجية، لتمويل عمليات تأسيس وتطوير أكثر من 20 فندقاً جديداً ستحمل العلامة التجارية لـ"هوليداي إن إكسبرس" في 5 من دول الخليج خلال فترة تراوح بين 5 و7 سنوات، وذلك بعد أن ساهم "أداكس" في قيام تحالف يضم 12 مستثمراً من مختلف أنحاء المنطقة، وعلى رأسهم "دبي انترناشيونال كابيتال" الذي يعتبر ذراع الاستثمار الدولي لـ"دبي القابضة" المستثمر الأكبر واللاعب الأساسي ضمن الصفقة، وبعدها صدر إعلان آخر عن بنك آداكس حمل خبر تملّكه لحصة 10 في المئة، أي ما يعادل 28 مليون دولار، في شركة "الاردن-دبي كابيتال" التي يبلغ رأس مالها 282 مليون دولار.

العقار والسياحة

وتؤكد هذه الخطوات ما سبق لمدير عام بنك آداكس **يوسف العيسى** أن قاله في لقاء خاص مع "الاقتصاد والأعمال" من أن البنك يركز في عمله على الاستثمار في منطقة الخليج والشرق الأوسط، وخصوصاً في قطاعي المشاريع السياحية والعقارية، وكذلك الاستثمار المباشر في الشركات الخاصة Private Equity والاستثمارات الستراتيجية طويلة الأمد، بمشاركة عملاء المصرف من ذوي الدخل المرتفع من أفراد وشركات خليجية وعربية.

فمشروع "هوليداي إن إكسبرس" هو باكورة مشاريع شركة إشراق العقارية لتطوير الفنادق التي أسسها بنك آداكس بمشاركة مجموعة من المساهمين أبرزهم: "مدام توسو" و"ديملر كرايسلر" و"دبي انترناشيونال كابيتال". وستحتفظ شركة إشراق بحقوق إدارة الملكية الخاصة في فنادق هوليداي إن إكسبرس على أن تتولى إدارة وتشغيل تلك الفنادق شركة خدمات إدارة الضيافة في الشرق الأوسط المحدودة، صاحبة الامتياز التجاري لإدارة وتشغيل فنادق هوليداي إن إكسبرس في منطقة الخليج.



يوسف العيسى

محفظة متنوعة

أما استثمار بنك آداكس في شركة "الأردن- دبي كابيتال" فيأتي ضمن نشاط البنك في قطاع الاستثمارات الستراتيجية في الشركات العاملة في المنطقة، وفي إطار الشراكة الستراتيجية مع "دبي انترناشيونال كابيتال" التي تحوز مع بنك آداكس على حصة أساسية في الشركة الأردنية.

إن الاستثمارات الأخيرة لبنك آداكس على أهميتها لا تختصر أعمال البنك على الرغم من أن عمره لا يتجاوز السنتين، إذ يقول **يوسف العيسى**: "يستثمر البنك في شركة وساطة مالية في الكويت وشركة عقارية في البحرين إضافة إلى تملّك حصة من رأس مال بنك استثماري في نيويورك، إضافة إلى مساهمته وإدارته للشركة العراقية الاستثمارية القابضة، يمتلك البنك حصة في شركة دبي والأردن للاستثمار وتدخل هذه الاستثمارات في إطار نشاط البنك في قطاع الاستثمارات المباشرة والستراتيجية.

الخدمات الاستشارية

كما يعمل البنك على تقديم خدمات استشارية حيث تولى البنك ترتيب اكتتاب خاص لزيادة رأس مال شركة عمانية تعمل في قطاع الاتصالات، ويمتلك البنك نسبة 17 في المئة من رأس مالها، وتدخل مساهمته في هذه الشركة في إطار ستراتيجية البنك القائمة على دعم الشركات متوسطة وصغيرة الحجم، الخليجية والعربية. كما يقدم خدمة إدارة الأموال لعدد من الأفراد والشركات الخليجية والأجنبية العاملة في الخليج، وفي هذا الإطار سبق للبنك أن وقّع العام 2004 اتفاقية تعاون وتحالف ستراتيجي مع بنك "سراسين" السويسري المتخصص في الخدمات المصرفية الخاصة، ما يمنح الطرفين القدرة على تأمين الحلول المالية المناسبة للمستثمرين الخليجيين ويشكل أداة إضافية تلبي الحاجات والطلب المتزايد على الاستثمار لدى المستثمرين في المنطقة".

وأشار العيسى إلى أن البنك حقق، خلال سنة من انطلاق أعماله، عائداً على رأس المال بنسبة 12 في المئة، وأرباحاً بقيمة مليون دولار أميركي في نهاية العام 2004. وتوقع أن يرتفع العائد خلال العام 2005 إلى 30 في المئة. ويبدو أن البنك خلال المرحلة المقبلة ومع بدء قطف ثمار نشاطاته الأخيرة قادر على الاستمرار في تحقيق نمو في العوائد، يحقق طموح الشبكة المتنوعة من مستثمريه. ■

مجموعة البركة المصرفية تتحوّل إلى شركة مساهمة عامة



الشيخ صالح كامل

وافقت الجمعية العمومية غير العادية لمجموعة البركة المصرفية، التي انعقدت منتصف تشرين الثاني/ نوفمبر الماضي في البحرين، على التحوّل من شركة مساهمة مقفلة إلى شركة مساهمة عامة، كما أعلن رئيس مجلس إدارة مجموعة البركة المصرفية (ABG) الشيخ صالح عبدالله كامل.

وتعتبر هذه الخطوة ضرورية إذ تمهد لطرح أسهم المجموعة للاكتتاب العام والمقرر خلال الربع الأول من العام 2006. ووافقت الجمعية العمومية غير العادية على إدراج أسهم المجموعة في سوق البحرين للأوراق المالية والأسواق الإقليمية والعالمية، وذلك بعد إتمام عملية الاكتتاب العام. وتم إعداد التعديلات اللازمة على عقد التأسيس والنظام الأساسي لتحويل المجموعة إلى شركة مساهمة عامة وتم المصادقة عليها من قبل الجمعية العمومية غير العادية.

وأوضح الرئيس التنفيذي للمجموعة عدنان أحمد يوسف أن مؤسسي ومساهمي المجموعة اتخذوا قرارهم الستراتيجي بتحويلها إلى شركة مساهمة عامة وذلك عن طريق طرح جزء من الأسهم للاكتتاب العام من قبل المستثمرين في دول مجلس التعاون الخليجي والدول الإسلامية الأخرى. وأضاف: "ستمكن هذه الخطوة المجموعة من التحوّل إلى مجموعة مصرفية إسلامية ريادية. كما أن زيادة رأس المال التي ستتحقق من خلال الاكتتاب العام ستمكن المجموعة من التوسع في عملياتها الحالية والحصول على الموارد المالية اللازمة لاغتنام الفرص المتوفرة في الأسواق الجديدة أيضاً. بالإضافة إلى ذلك، سوف تؤدي زيادة رأس المال إلى خلق مؤسسة مصرفية ذات قاعدة رأسمالية قوية، وقادرة مستقبلاً على المنافسة مع البنوك التقليدية والإسلامية الكبيرة العاملة في دول المنطقة وخارجها".



عدنان احمد يوسف

وعقدت المجموعة اتفاقية مع بنك الخليج الدولي (GIB) للقيام بدور المستشار المالي للمجموعة ومؤسسيها لإتمام عملية الاكتتاب العام، وتم اختياره استناداً إلى معرفته العميقة بأسواق رأس المال الخليجية، وذلك بعد عملية تقييم متأنية لكافة العروض التي قدمت للمجموعة من قبل عدد من البنوك والمؤسسات الاستثمارية المعروفة.

استثمارات أجنبية في سورية بمليار دولار



عبد الله الدردري

أعلنت المجموعة الاستشارية السورية – الألمانية عن استثمار أكثر من مليار يورو (نحو 1,170 مليار دولار) في تنفيذ 25 مشروعاً في مختلف المجالات. وذكر نائب رئيس مجلس الوزراء السوري للشؤون الاقتصادية عبد الله الدردري أن استثمارات المجموعة تشمل إقامة أربعة مشاريع كبرى أبرزها مصنع للإسمنت، ومحطة لتوليد الطاقة باستخدام طاقة الرياح بقدرة انتاجية تبلغ 330 ميغاواط وبتكلفة 375 مليون يورو، إضافة الى مدينة للتكنولوجيا الصناعية قرب مدينة حمص تبلغ تكلفتها 600 مليون يورو وتشمل مجمعاً صناعياً للتكنولوجيا الألمانية في العديد من المجالات.

وأوضح الدردري أن هذه المشاريع سيتم إنشاؤها بالشراكة بين مستثمرين ألمان ومغتربين سوريين في ألمانيا الى جانب عدد من رجال الأعمال السوريين.

من جهته، أشار رئيس المجموعة الاستشارية السورية الألمانية إلى قرب بدء تنفيذ بعض المشاريع مؤكداً على أهمية هذه الاستثمارات بالنسبة للاقتصاد السوري وخصوصاً من الناحية التقنية والتكنولوجية.

"أرامكس": 51,6 مليون درهم أرباح الـ 9 أشهر

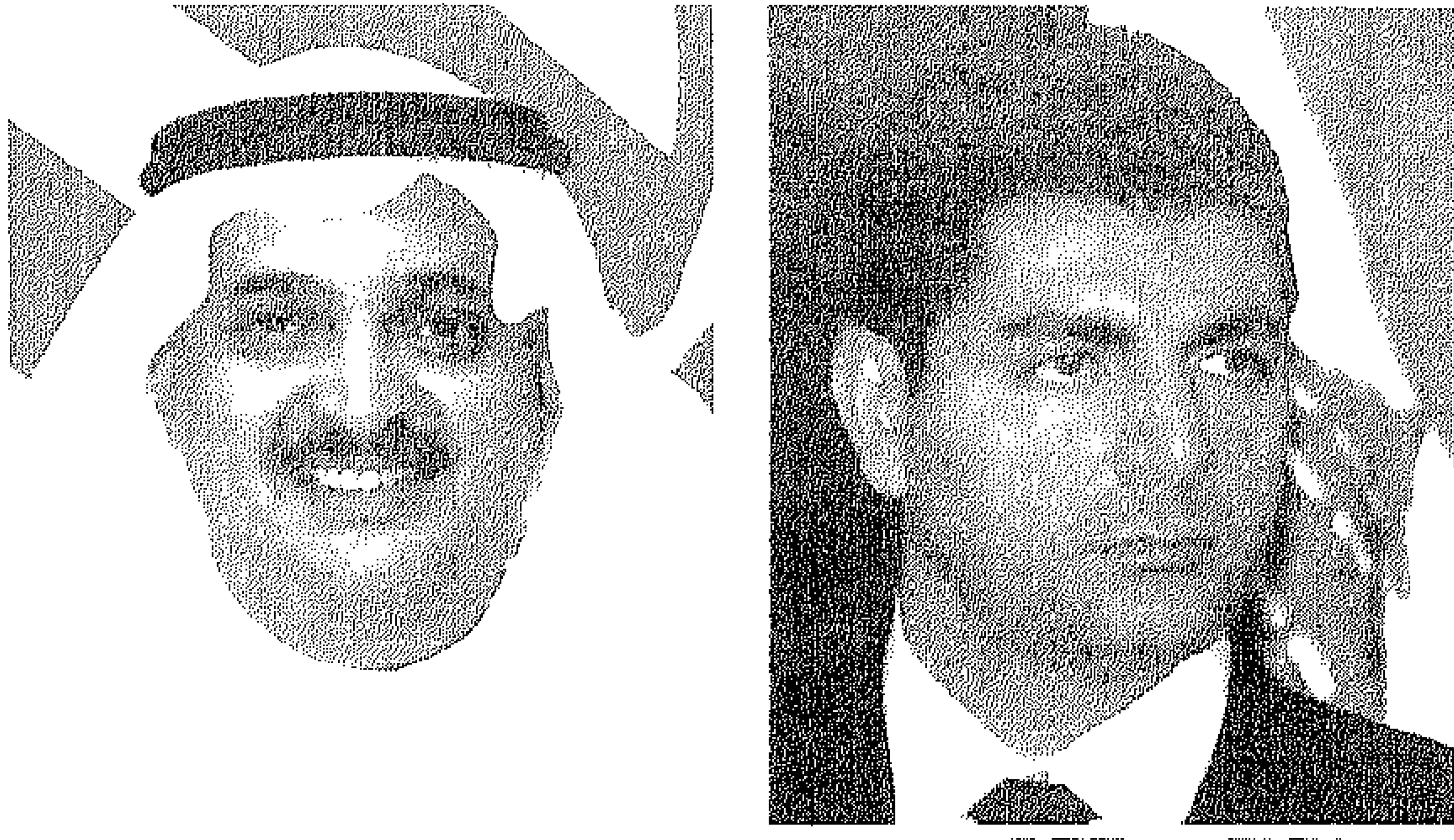
حقّقت الشركة العربية الدولية للخدمات اللوجيستية "أرامكس" إيرادات بلغت 219,2 مليون درهم خلال الفصل الثالث من العام 2005 في مقابل 173,6 مليوناً للفترة المماثلة من العام 2004، أي بزيادة نسبتها 26 في المئة.

وهذه أولى نتائج الشركة منذ إدراجها في سوق دبي المالية (DFM: ARMX)، وهي تأسست في شباط/ فبراير وتملكت "أرامكس" في حزيران/ يونيو من العام المقبل.

أما نتائج "أرامكس" خلال الأشهر التسعة الأولى من العام فأظهرت ارتفاعاً في الأرباح الصافية بلغ نحو 64 في المئة لتبلغ 51,6 مليون درهم، وارتفاعاً في الإيرادات نسبته 23 في المئة لتصل إلى 614,1 مليون درهم.

وقال الرئيس التنفيذي للشركة فادي غندور: "إن النتائج المحققة مطابقة للتوقعات ومتوافقة مع المخططات".

شراكة ستراتيجية بين "كيبكو" و"العبدلي للاستثمار والتطوير"


بهاء الدين الحريري   فيصل العيار

تمّ توقيع مذكرة تفاهم بين شركة العبدلي للاستثمار والتطوير وشركة مشاريع الكويت القابضة "كيبكو" تنص على أن تصبح الشركة الكويتية شريكاً في "العبدلي للاستثمار والتطوير". ومع الإستثمارات الإضافية التي سيتم ضخها، سترتفع استثمارات "مشاريع الكويت" في المشروع الى 400 مليون دولار.

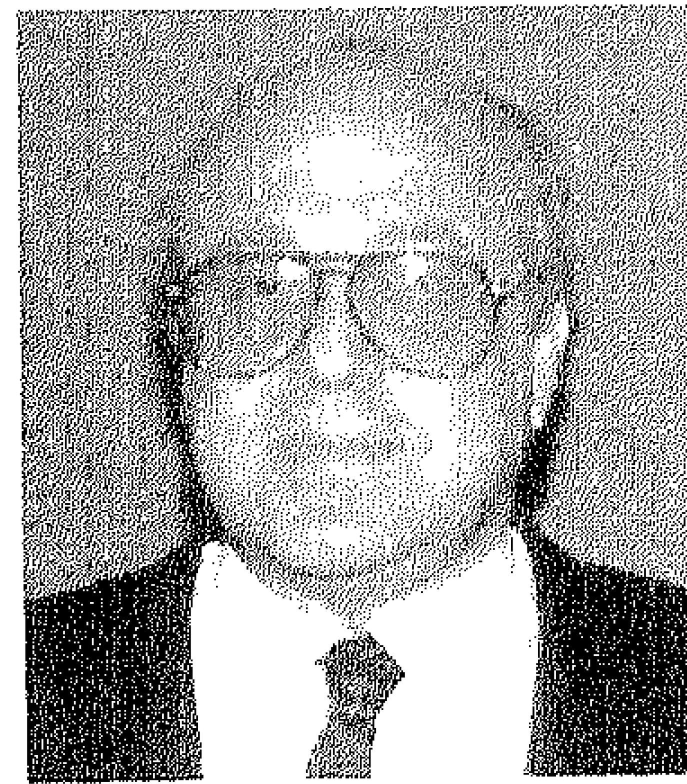
حضر حفل توقيع الاتفاقية رئيس مجلس إدارة شركة العبدلي للاستثمار والتطوير ورئيس مجلس إدارة شركة أوجيه الأردن **بهاء الدين الحريري**، نائب رئيس مجلس إدارة العبدلي للاستثمار والتطوير ومدير عام مؤسسة استثمار الموارد الوطنية وتنمية (موارد) **أكرم أبو حمدان**، العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لشركة مشاريع الكويت **فيصل العيار**، والمدير العام لشركة العبدلي للاستثمار والتطوير **جمال عيتاني**.

وأعلن **الحريري** "أن هذه الشراكة الستراتيجية مع "مشاريع الكويت" ستنعكس إيجاباً في تحقيق قيمة إضافية لمسيرتنا التطويرية، كشركة أردنية تهدف إلى تعزيز ودعم الاقتصاد الأردني من خلال استقطاب استثمارات محلية وعالمية. وتمتلك شركة العبدلي للإستثمار والتطوير خبرات واسعة من خلال شراكاتها الستراتيجية التي ستحقق أهدافنا في تحويل مواقع في مدينة عمّان وضواحيها إلى مراكز مزدهرة تتميز بالرفاهية. وبطبيعة الحال ستعزز هذه المشاريع القدرات المالية ومقومات قطاع الضيافة والسياحة في المملكة".

وقال **فيصل العيار**: "منذ استثمارنا في بنك الأردن والكويت العام 1976 أصبحت "مشاريع الكويت" من أكبر المستثمرين في الإقتصاد الأردني. ومنذ ذلك الحين، انتقلت الأردن إلى الإقتصاد المبني على المعرفة وأصبحت رائدة في المنطقة في مجال تكنولوجيا معلومات الإتصالات. وسيؤمن مشروع العبدلي الآن القوة الدافعة لجذب مزيد من الإستثمارات التي ستجلب المزيد من الحياة والنشاط إلى منطقة ستراتيجية في وسط مدينة عمّان".

يعتبر مشروع تطوير منطقة العبدلي أكبر مشروع مملوك من قبل جهة واحدة في الأردن، وذلك بتغطيته لمساحة 35 هكتاراً ومساحة بناء تصل إلى مليون متر مربع في قلب العاصمة عمّان، وبحجم استثمار يفوق مليار دولار. ويضم المشروع 7 قطاعات تمتد من تكنولوجيا المعلومات مروراً بالتجارة التقليدية ومنطقة سكنية فاخرة وصولاً إلى جامعة متميزة، موفراً جميع الإمكانيات التكنولوجية المتطورة والحديثة. وقد بدأ العمل في المرحلة الأولى من البنية التحتية للمشروع هذا العام والتي تنتهي في آذار / مارس من العام المقبل، في حين يتم إنجاز كامل المشروع في الربع الأول من العام 2010.

"إنفستكوم": أرباح قياسية


طه ميقاتي

أعلنت "إنفستكوم" أن إجمالي الدخل التشغيلي لديها بلغ 645,9 مليون دولار للأشهر التسعة الأولى من العام 2005، مقارنة بـ 441,5 مليوناً للفترة نفسها من العام 2004. وبلغت العائدات، قبل حسم الفائدة والضرائب وهبوط القيمة والاستهلاك، 296 مليون دولار، مقارنة بـ 191 مليوناً للفترة نفسها من العام 2004.

أما صافي الربح – مع مصلحة الأقلية – فبلغ، حتى 30 أيلول / سبتمبر الماضي، 162,6 مليون دولار، مقابل 119,9 مليوناً خلال الفترة نفسها من العام 2004، ما يشكّل نمواً بنسبة 35,6 في المئة. أما هامش صافي الربح (نسبة صافي الربح كجزءٍ من إجمالي الدخل التشغيلي) فوصل إلى 25,2 في المئة للأشهر التسعة الأولى، مقارنة بـ 25,5 في المئة للفترة نفسها من العام 2004 (بعد استقطاع الأرباح الاستثنائية التي بلغت 7,1 ملايين دولار بسبب التنازل عن استثمارات أخرى مع شركاء).

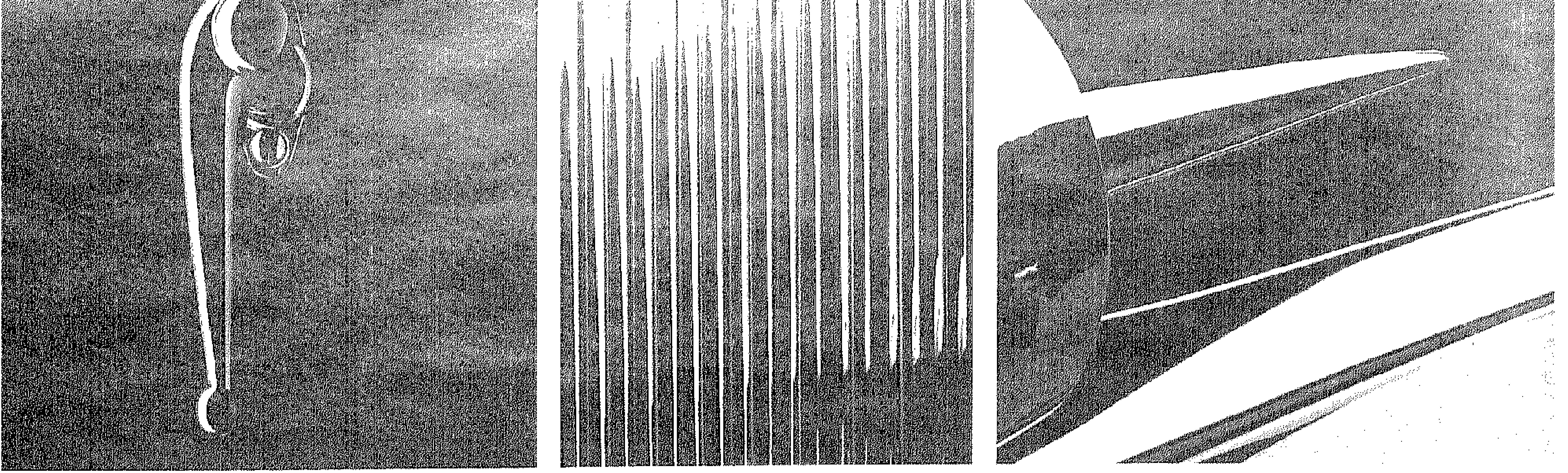
وقال رئيس مجلس إدارة إنفستكوم **طه ميقاتي**: "يسرّني الإعلان عن النمو الكبير المحقق خلال الأشهر التسعة الأولى من العام في الدخل والأرباح"؛ وقال: "نستمرّ بالافادة من تزايد الطلب على خدمات الاتصالات النقّالة في أفريقيا والشرق الأوسط من دون التضحية بالربحية".

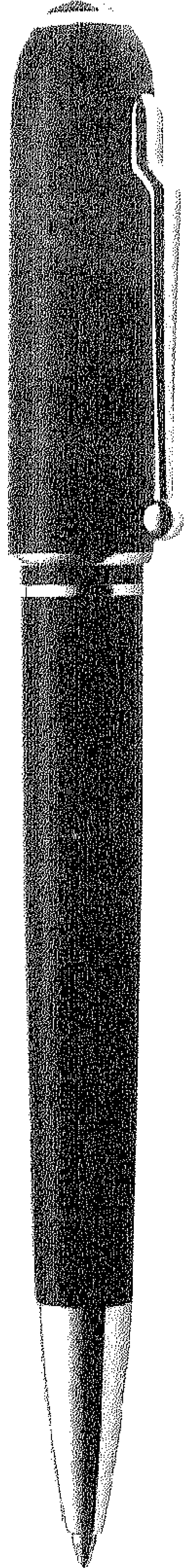
"المخازن العمومية": عقد ضخم مع سلسلة ماكدونالدز

تردّد أن شركة المخازن العمومية دخلت في مفاوضات جادة مع "سلسلة مطاعم ماكدونالدز" الشرق الأوسط للحصول على عقد ضخم. وذكرت مصادر أن "المخازن"، بعد أن تنتهي من الاتفاق ستحصل على حق تقديم كل الخدمات لسلسلة مطاعم ماكدونالدز في المنطقة، سواء المتعلقة بالنقل، أو توفير خدمات التخزين، وكذلك الإمداد ببعض الاحتياجات الغذائية، وكل ما تحتاجه المطاعم، من خدمات لوجيستية وحلول أخرى.

وتشير المصادر إلى أنه في ضوء التكامل الخدمي الذي تحققه في مناطق متعددة من العالم، فإن شركة المخازن تجري مفاوضات مع أكثر من طرف لتوقيع عقود إضافية تشمل كبريات الوكالات العالمية التي تعمل في مجالات وأنشطة مختلفة.

وكانت "المخازن" حصلت على عقد ضخم خلال الأسابيع الماضية مع "كاد يورس شويبس" بقيمة قدرت بنحو ملياري دولار، وقد لا تقل قيمة عقد "ماكدونالدز" عن هذا الحجم.





قطر للبترول وإكسون موبيل: مشروع للغاز بـ 14 مليار دولار

أطلقت شركتا "قطر للبترول" و"إكسون موبيل" مشروع "رأس لفان 3"، الذي يعتبر أكبر مصنع للغاز الطبيعي المسيل في العالم. وتم الإعلان عن المشروع، الذي تصل كلفته إلى نحو 14 مليار دولار بحضور وزيري الطاقة الأميركي **سام بودمان** والقطري **عبدالله بن حمد العطية** ورئيس شركة "إكسون موبيل" **ريكس تيليرسون**.

وقال الوزير **العطية**: إن المشروع الجديد سيلعب دوراً مهماً في ستراتيجية الحكومة القطرية الهادفة الى بلوغ المرتبة الأولى في العالم من حيث كمية الانتاج، التي تبلغ نحو 77 مليون طن، وذلك في نهاية العقد الحالي.

وستتولى شركة رأس غاز القطرية تشغيل المشروع، ما سيساهم في ارتفاع حجم الانتاج في الشركة بنسبة 40 في المئة ليصل إلى نحو 37 مليون طن سنوياً، كما سيساهم في رفع عدد الخطوط الانتاجية في الشركة الى سبعة.

وتصل كمية الانتاج في الخطين السادس والسابع الى نحو 15,6 مليون طن سنوياً من الغاز المسيل ومن المتوقع أن يبدأ العمل بهما في العامين 2007 و2008.

إلى ذلك، تعاونت "قطر للبترول"، مع شركة "شل"، الشركة الدولية للغاز والطاقة، في تطوير وقود للسيارات مستخرج من الغاز، تمّ استخدامه في تشغيل سيارة أودي. وتولت "قطر للبترول" عرض السيارة للمرة الأولى في قطر.


عبد الله بن حمد العطية

ويثبت تشغيل السيارة من دون إدخال أي تعديلات على المحرك، أن وقود الغاز يمكن أن يكون بديلاً نظيفاً وعملياً لتشغيل مختلف أنواع محركات الديزل التقليدية.

وتتابع قطر سعيها لتصبح عاصمة الغاز في العالم، ويعتبر مشروع اللؤلؤة للسوائل المستخرجة من الغاز الذي يتم تطويره بالتعاون مع "شل" أضخم مصنع لتحويل الغاز في العالم.

وفي هذا الصدد، قال وزير الطاقة والصناعة في قطر **عبد الله بن حمد العطية**: "إن أنواع الوقود التي طورت باستخدام تكنولوجيا تحويل الغاز إلى سوائل تقدم خيارات جديدة للتوفير في استهلاك الطاقة واستخدام منتجات صديقة للبيئة في آن واحد".

من جهته، قال المدير التنفيذي للاستكشاف والإنتاج في شركة "شل الملكية الهولندية" **مالكولم بريندد**: "تفخر الشركة بكونها مساهماً فعالاً، إلى جانب قطر، في تطوير صناعة تحويل الغاز الى سوائل".

"الاستثمارات الوطنية" الكويتية تؤسس شركة نفطية

أنجزت شركة الاستثمارات الوطنية والشركة الأولى للاستثمار دراسة فكرة تأسيس شركة متخصصة بالاستثمار في مجالي الطاقة والنفط يتوقع أن يبلغ رأس مالها نحو 60 مليون دينار.

وستباشر "الاستثمارات الوطنية" إجراءات تأسيس الشركة والحصول على الموافقات الرسمية اللازمة، على أن تكون جاهزة للاكتتاب خلال الربع الاول من العام 2006.

وستحتفظ الاستثمارات الوطنية والشركة الاولى بحصص لكل منهما، على أن يتم تسويق جزء من الشركة لمساهمين ستراتيجيين. كما قررت الاستثمارات الوطنية الدخول في هذا القطاع تحت مظلة كيان مستقل، خصوصاً أن استثماراتها المحلية والخارجية تغطي أغلب القطاعات المهمة من خلال شركات تابعة، او عبر صناديق متخصصة.


أسعد البنوان

وتأتي خطوة شركة الاستثمارات الوطنية في وقت تقبل فيه المنطقة على مشاريع نفطية عملاقة تُقدر قيمتها بنحو 300 مليار دولار.

"الصفاة" تطلق "الخليج للطاقة" برأس مال 60 مليون دينار

أعلن رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة الصفاة للاستثمار **وليد أحمد الشرهان** عن عزم الشركة إطلاق مشروعات وفرص استثمارية مجدية نهاية السنة الحالية ومطلع العام المقبل، أبرزها إطلاق شركة الخليج للطاقة برأس مال 60 مليون دينار كشركة قابضة تعمل في مجال الطاقة والاستكشافات البترولية.

وذكر **الشرهان** في ندوة عقدت مؤخراً أن ستراتيجية الصفاة تأخذ في الاعتبار تكوين أصول متوازية، ذات جودة عالية، تتميز بتحقيق تدفقات نقدية مستمرة تمكّن الشركة من توزيع أرباح بشكل مستمر، إضافة إلى استغلال جزء من تلك التدفقات لتمويل توسعات استثمارات الشركة في أنشطة مختلفة. وأكد أن الصفاة تعتمد حالياً على التمويل الذاتي لاستثماراتها، الأمر الذي يعكس متانة المركز المالي للشركة ويساعدها مستقبلاً على دعم أي استثمار أو فرص عبر التمويل الخارجي من البنوك المحلية أو الأجنبية.

وأعرب **الشرهان** عن تفاؤله وثقته بمستقبل وأداء الصفاة لما تملكه من أصول مميزة وواعدة وستراتيجية واعدة قائمة على أساس تنويع الأدوات الاستثمارية، أو التوزيع الجغرافي. وأضاف أن "الصفاة" انتهجت منذ بداية نشاطها خطة تقوم على تنويع استثماراتها بالمساهمة في ملكيات مختلفة في شركات عدة تعمل في مجال العقار والخدمات الطبية والاستهلاكية والخدمات النفطية والسياحة والسفر والأغذية وخدمات التمويل الاستثماري الإسلامي، وفي قطاع التأمين التكافلي. وتشكل هذه الاستثمارات رافداً مستمراً في أنشطة تشغيلية فعلية لإيرادات الشركة الأم.

الرئيس السوداني عمر البشير يزور منظمة أرباب العمل التونسيين


الرئيس عمر البشير والهادي الجيلاني

قام الوفد السوداني الذي ترأسه الرئيس **عمر البشير** إلى القمة العالمية حول مجتمع المعلومات في تونس، بزيارة مقر الاتحاد التونسي للصناعة والتجارة والصناعات التقليدية حيث استقبله رئيس الاتحاد **الهادي الجيلاني** وعدد من أعضاء المكتب التنفيذي ورجال الأعمال التونسيين ومن بينهم **محمد الصحراوي** مسؤول الشؤون العربية و**طارق هميله** رئيس مجلس الأعمال التونسي السوداني و**محمد الوكيل** رئيس اتحاد صناعات الميكانيك والمعادن في تونس.

واستعرض الرئيس **عمر البشير** الامكانات الكبيرة خلال لقائه مع رجال الأعمال، والثروات المتوفرة في السودان كالبترول والمعادن ومصادر المياه والأراضي الزراعية، إضافة إلى المناخ السياسي. وأشار إلى أن مناطق الجنوب تحتاج إلى استثمارات ضخمة في جميع مجالات البنى التحتية والخدمات. وذكر أن الدول الغربية أقرت تمويل مشاريع إعادة الإعمار بمبلغ 4,5 مليارات دولار، وأن التدفقات الاستثمارية بلغت في العام 2004 نحو 2,5 مليار دولار، ويتوقع أن تصل إلى 3,5 مليارات دولار هذه السنة.

أما وزير المالية السوداني **الزبير أحمد الحسن**، فقال إن علاقات تونس والسودان عريقة لكنها لا تزال دون الطموحات في المجال الاقتصادي والاستثماري. وأشار إلى أن السودان وفر مناخاً جيداً للاستثمار، ودعا إلى إنشاء بنك مشترك بدعم من البنك المركزي في كلا البلدين.

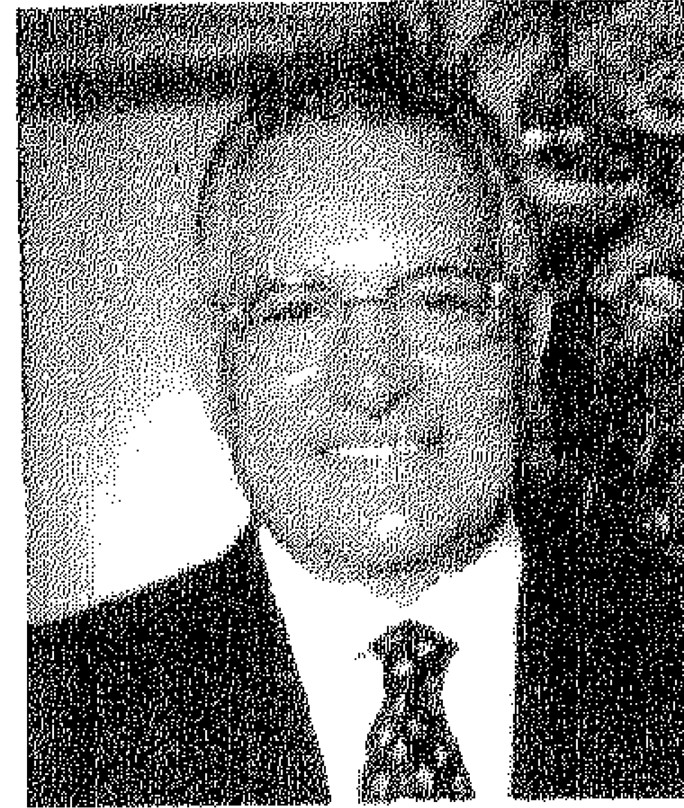
واعتبر **الهادي الجيلاني** زيارة الرئيس السوداني والوفد المرافق تكريماً للاتحاد التونسي للصناعة والتجارة، ودفعاً كبيراً للارتقاء بالعلاقات والمبادلات الاقتصادية إلى مستوى الشراكة الحقيقية والفعالة. وقال إن الزيارة تبشر بتعاون أكثر عمقاً لا سيما أن السودان يزخر بالثروات والخيرات، وتونس تملك الخبرات والكفاءات البشرية والمهنية في المجالات الصناعية والخدماتية.

وأشار **الجيلاني** إلى أن الزيارة التي قام بها وفد من رجال الأعمال التونسيين الى السودان قبل بضعة أشهر، حققت تقارباً أكبر بين القطاع الخاص في البلدين وأتاحت للتونسيين التعرف إلى فرص الاستثمار والأعمال في عدد من القطاعات. وأعلن عن زيارة سيقوم بها وفد تونسي مطلع السنة المقبلة بالتعاون مع الغرف السودانية والسفارة التونسية ومشاركة عدد من البنوك التونسية.

تأسيس شركة مصرية- خليجية لإنشاء مراكز تجارية

أعلنت مجموعة من المستثمرين عن تأسيس شركة مساهمة مصرية – خليجية برأس مال يبلغ أكثر من مليوني دولار، بهدف إنشاء وتملك وإدارة سلسلة من المراكز التجارية المصرية في عدد من الأسواق العربية والأجنبية على أن تكون البداية في إمارة الشارقة ثم جنوب أفريقيا وشنغهاي.

وقال رئيس البنك الأهلي المصري **حسين عبد العزيز**، أحد المساهمين في الشركة، أنها ستضم مجموعة من المستثمرين المصريين والإماراتيين، كشركة "المقاولون العرب" و"بنك التمويل المصري السعودي"، إضافة الى مجموعة من رجال الأعمال العرب من بينهم **حسن إبراهيم الفردان**.


حسين عبد العزيز

وأكد **عبد العزيز** أن إمارة الشارقة ستشهد باكورة أعمال الشركة من خلال مركز تجاري، اتخذت خطوات تنفيذية لتأسيسه، ومنها طرح المشروع على شركات المقاولات حيث تقدمت 5 شركات للفوز بالمناقصة ووقع الاختيار على شركة "المقاولون العرب" فرع الشارقة لتنفيذ المشروع.

ماك للوساطة في تونس: 3 صناديق للتوظيف


مراد بن شعبان

أطلقت شركة "ماك" للوساطة، إحدى أهم الشركات العاملة في بورصة تونس، 3 صناديق استثمار خلال شهر تشرين الثاني/ نوفمبر الماضي بالتعاون مع بنك الأمان.

وصرّح المدير العام لشركة "ماك" **مراد بن شعبان** أن هذه الصناديق تندرج في إطار جهود الشركة لتوفير توظيفات جديدة لجميع شرائح المجتمع في تونس، أسوة بالخدمات التي توفرها لرجال الأعمال والمستثمرين المؤسساتيين وللمستثمرين الأجانب لاسيما من البلدان العربية.

وأضاف **بن شعبان** أن هذه الصناديق تمتاز بتنوع نسبة المخاطر، بحيث تتنوع الخيارات أمام الراغبين بالتوظيف، وبالطبع يمكن لهؤلاء الاختيار بين المخاطر العالية والربح الوافر أو التضحية بنسبة من الأرباح مع مخاطرة أقل.

موانئ دبي العالمية إلى الصين بعد الهند وكوريا


سلطان أحمد بن سليم

وقّعت موانئ دبي العالمية (DP World) اتفاقاً مع حكومة مدينة "كينغداو" الصينية يهدف إلى تطوير مساحة من الأرض في ميناء "كينغداو" وتحويلها إلى محطة حاويات. وبحسب الاتفاق تمتلك موانئ دبي العالمية المحطة الجديدة بنسبة 100 في المئة، وهي ستضم رصيفاً بطول 1,320 كيلو متر ينقسم إلى أربعة مراسٍ عميقة وبقدرة استيعابية تتجاوز مليوني حاوية نمطية بتكلفة تبلغ 500 مليون دولار أميركي.

ويشرف على تنفيذ المشروع شركة "موانئ دبي العالمية الصين كينغداو المحدودة" وهي الذراع الصينية لموانئ دبي العالمية. ويتوقع أن تبدأ المحطة العمل بحلول شهر أيلول/سبتمبر 2008.

واعتبر رئيس مجلس إدارة "موانئ دبي العالمية وجافزا" **سلطان أحمد بن سليّم** أن من شأن الاتفاقية أن تعزز العلاقات بين دبي والصين، وقال إن هذا العقد "يأتي في الوقت المناسب بالنظر إلى معدلات النمو الاقتصادي الكبيرة التي تشهدها المنطقة".

وتصل الاستثمارات الكلية لموانئ دبي العالمية في هذا المشروع إلى 500 مليون دولار أميركي، وهو يندرج في إطار خطة ستراتيجية لتوسيع نشاطاتها في أسواق الصين وشمال آسيا. ويتوقع أن يشهد الاقتصاد الصيني نمواً بنسبة سنوية متوسطة تبلغ نحو 6 في المئة بين العامين 2006 و2010.

تجدر الاشارة الى أن مدينة "كينغداو" تقع في محافظة "شاندانونغ" شرقي الصين وتعتبر ثالث أكبر ميناء حاويات في الصين حيث تجاوز معدل مناولة الحاويات السنوي فيها 6 ملايين حاوية نمطية.

وكانت "موانئ دبي العالمية" قد وقعت في شباط/فبراير الماضي إتفاقية مع "كوتشن بورت ترست" (CoPT) لإنشاء وتطوير محطة دولية لنقل الحاويات في كوتشي في الهند وإدارة عملياتها. وتعد هذه المحطة الأكبر من نوعها في الهند والأولى التي تعمل في منطقة اقتصادية حرة خاصة. كما تعمل "موانئ دبي العالمية" أيضاً على مشروع قيد الانشاء لتطوير "بوسان نيو بورت" (Pusan Newport) في كوريا الجنوبية، بحيث تدير 9 مراسٍ بقدرة 5,5 ملايين حاوية نمطية وتعود نسبة 25 في المئة من الفوائد لصالحها، على أن يتم الإنتهاء من هذا المشروع خلال العام المقبل. إضافة الى ذلك، من المتوقع أن تعلن "موانئ دبي العالمية" قريباً عن عدد من المشاريع المهمة في كل من الهند وآسيا والشرق الأوسط والتي ستساهم في ترسيخ مكانة الشركة على الصعيد العالمي.

وفي السياق نفسه، تقوم "موانئ دبي العالمية" بتحضير عرض لشراء مجموعة P&O البريطانية للموانئ والمعدات مقابل 3 مليارات جنيه استرليني (5,35 مليارات دولار أميركي) مستعينة بـ"دويتشيه بنك" كمستشار لإدارة الصفقة التي إن تمت تكون أكبر عملية استحواذ تقوم بها الشركة في تاريخها، سواء من حيث القيمة أو حجم الشركة موضع التفاوض. وتمتلك P&O (27) محطة حاويات ومحطات للخدمات اللوجيستية في 18 دولة حول العالم، كما تدير عمليات بحرية في أفريقيا وأوستراليا، إضافة إلى نشاطات أخرى لها في كل من الهند والفيليبين وسري لانكا.

وقد أجمعت الآراء الاقتصادية في هذا المجال على أن تتقدم "موانئ دبي العالمية" بعرض لشراء P&O لا بد وأن يشعل حركة المزايدة مع منافسين محتملين أهمهم شركة الاستثمار الحكومية السنغافورية "تيماسيك" ومجموعة ايه.بي مويلر مايرسك الدنماركية للملاحة

محمد الشارخ ينال جائزة القمة العالمية لمجتمع المعلومات


محمد الشارخ متوسطاً رئيس جنوب افريقيا
ورئيس شركة HP ورئيس منظمة WSA،
ومنار الحشاش الخبيرة الكويتية في تقنية المعلومات

تسلم مؤسس شركة صخر لبرامج الحاسب ورئيس مجلس إدارتها **محمد الشارخ**، جائزة "الاحتواء الإلكتروني" (E-Inclusion) لتكون الجائزة الأولى من نوعها في العالم. وقام رئيس جمهورية جنوب أفريقيا **تابو مبيكي** بتسليم **الشارخ** جائزة القمة العالمية لمجتمع المعلومات WSIS بحضور الأمين العام للأمم المتحدة **كوفي أنان**، والرئيس التونسي **زين العابدين بن علي**، والعديد من رؤساء دول وحكومات العالم في إطار فعاليات القمة التي عقدت في العاصمة التونسية.

وأعرب **الشارخ** عن فخره بهذه الجائزة التي تحمل إسم الكويت إلى جانب إسم صخر، وأكد عقب استلامه الجائزة أن شركته "التي انطلقت من الكويت واستقطبت الأدمغة والعقول المميزة في مختلف البلدان العربية استطاعت أن تخطو نحو العالمية وأن تكرس مكانتها الريادية في حقل تقنية المعلومات العربية من خلال رؤية مستقبلية تعي أهمية ردم الفجوة الرّقميّة".

وأضاف: "إن الحاجة الماسة إلى ردم الهوة بين الدول المتقدّمة والدول الأقل تقدماً، باتت أكثر إلحاحاً في أعقاب التطورات التي شهدها العالم في الأعوام القليلة الماضية. وقد وجدنا في التكنولوجيا وسيلة تعزز ديموقراطيّة المعرفة، والتّفاهم المتبادل بين الشعوب والثقافات".

دائماً في الصدارة...

"داماك" تختار بيروت محطة أولى للتوسع الإقليمي

أطلقت شركة "داماك" للتطوير العقاري والتي تتخذ من دبي مقراً لها، مشروعاً عقارياً في وسط بيروت التجاري، هو الأول لها خارج دولة الإمارات، باستثمارات تصل إلى نحو 120 مليون دولار.

رئيس مجلس الإدارة **حسين سجواني** قال لـ"الاقتصاد والأعمال"، إن "داماك" اشترت قطعة الأرض من الشركة اللبنانية لتطوير وإعادة إعمار وسط بيروت "سوليدير"، ومن المتوقع بدء العمل في المشروع بعد 9 أشهر بانتظار الحصول على الرخص واستكمال الاجراءات اللازمة. ومن المتوقع انتهاء العمل خلال 30 شهراً. والمشروع عبارة عن مبنى سكني يتألف من 27 طابقاً تضم 70 شقة.

وأضاف أن المشروع "يمثل باكورة مشاريعنا المستقبلية في لبنان التي ستنفذ في السنوات الاربع المقبلة"، كاشفاً أن حجم الاستثمارات التي تم رصدها لهذه المشاريع يبلغ 500 مليون دولار، علماً أن القيمة الإجمالية لمشاريع داماك تزيد عن 3 مليارات دولار.

ولفت **سجواني** إلى أن "المشروع يندرج في إطار التوسع الجغرافي للشركة، واخترنا بيروت لأنها تكمل دبي، كما يضطلع العامل الاقتصادي بدور في هذا المجال". ورأى أن "لبنان يمتلك ميزات عدة تتمثل بالمقومات الطبيعية والتاريخية".

وعن التوسع الإقليمي لـ"داماك"، يرى **سجواني** إنه يهدف إلى تنويع الاستثمارات وهو لا يعود إلى ملامح ركود في الأسواق الخليجية خصوصاً في دبي، لاسيما وأن الطلب ما زال مرتفعاً على العقار، ما يعكس استمرار الفورة العقارية في ظل النمو السكاني والسيولة المتوفرة. وأشار إلى أن الشركة تدرس فرصاً عقارية في أكثر من سوق عربية.



حسين سجواني (إلى اليسار) ومنيب حمود

يذكر أن داماك للتطوير العقاري هي جزء من مجموعة "داماك" القابضة التي تتواجد في 16 بلداً في العالم، وتعمل في 10 مجالات مختلفة تشمل الاستثمار، التأمين، المقاولات، الخدمات المالية، الصناعة، المواد الغذائية، والأمن.

من جهته، قال مدير دائرة بيع العقارات والأراضي في شركة "سوليدير" **منيب حمود** إن مشروع "داماك" يعبر عن ثقة القيمين عليها وعن ثقة المستثمرين بشكل عام بمشروع تطوير وإعادة إعمار وسط العاصمة. وأضاف أن المشروع ينضم إلى قافلة المشاريع المميزة، التي أنجزت في وسط بيروت أو التي هي قيد الإنجاز.

"ستاروود" تشتري علامة "لوميريديان"

أعلنت فنادق ومنتجعات ستاروود أنها اشترت علامة لوميريديان. وتتضمن العلامة عقود إدارة وامتياز 130 فندقاً ومنتجعاً حول العالم. وبلغت قيمة عملية الشراء 225 مليون دولار، أي ما يوازي حجم استثمارات "ستاروود" الراهنة مع الفوائد التراكمية الخاصة بديون "لو ميريديان".

وتعزز هذه العملية اتجاه "ستاروود" الستراتيجي بالتحوّل من الاعتماد على تملك العقارات إلى نظام يعتمد أساساً على عقود الإدارة والامتياز، وهو ما يشكل إحدى الركائز التي تدعم التوجه المستقبلي لـ"ستاروود".

وتقدر عائدات فنادق لو ميريديان بنظام الإدارة والامتياز بنحو 45 مليون دولار خلال العام 2006. أما المصاريف الإضافية الثابتة المرتبطة بإدارة فنادق لو ميريديان فتقدر بنحو 15 مليون دولار سنوياً، وباستثناء مصاريف المرحلة الانتقالية. وتقدر التكاليف المرتبطة بتشغيل النظامين معاً، خلال المرحلة الانتقالية، من 35 إلى 40 مليون دولار، من بينها نحو 8 إلى 10 ملايين دولار. كما ستتكلف عملية شراء وإدماج مجموعة لو ميريديان مصروفات لمرة واحدة تقدر بنحو 55 مليون دولار. وسيتولى النائب الأول للرئيس ومدير العمليات لفنادق لو ميريديان **مايكل وايل** قيادة المرحلة الانتقالية.

واعتبر الرئيس التنفيذي لـ"ستاروود" **ستيفن هاير** عملية الشراء تطوراً مهماً لـ"ستاروود" يؤكد هويتها كشركة عالمية لإدارة الفنادق. كما وأعرب **هاير** عن اعتزازه بعلامة لو ميريديان وعن ثقته بإمكانياتها، وهو ما يفسر الجهد الدؤوب الذي بذلته "ستاروود" على مدى عامين لإتمام عملية الشراء.

وأضاف **هاير**: "إن فنادق لو ميريديان متواجدة في الكثير من الأسواق التي ليس لـ"ستاروود" حصة قوية فيها، وتتميز بسمعة ممتازة وحضور راسخ في أوروبا"؛ وتابع: "لدينا العديد من الخطط لتنمية وتطوير علامة لو ميريديان، وخصوصاً في أميركا الشمالية وأميركا اللاتينية وآسيا والباسيفيك".

مجموعة الفطيم: مشروع سياحي في لبنان

تنفذ مجموعة ماجد الفطيم للعقارات الإماراتية مشروعاً سياحياً وتجارياً في منطقة ساحل المتن الجنوبي في لبنان؛ يضم المشروع فندقاً من فئة 5 نجوم ومركزاً تجارياً يحمل اسم "كارفوري"، ويمتد على مساحة 30 ألف متر مربع.

ويأتي هذا المشروع في سياق خطة التوسّع الإقليمي التي بدأتها المجموعة، والتي تمثلت في إطلاق مشروع الموج في سلطنة عُمان بكلفة 800 مليون دولار، ومشروع مركز التسوّق في البحرين بكلفة نحو 400 مليون دولار.

مدينة

واحة لعالم ينعم بالصفاء



أهلاً بك في مدينة العرب، على آخر واجهة بحرية طبيعية في دبي بالقرب من مطار جبل علي الدولي. تتألق مدينة العرب بكل العناصر الرئيسية التي تؤهلها لتكون من أرقى وأفضل الواجهات البحرية في العالم، فهي مزيج غني بروح العصر والحياة الراقية.

تزخر مدينة العرب بأحدث وأدق التخطيط العمراني وأروع التصميمات المعمارية وأحدث بنية تحتية مما يجعلها مدينة لا شبيه لها. وتتوّج مدينة العرب بـ"البرج" احدى أطول ناطحات السحاب في العالم ملكة على عرش هذا العصر. تضم مدينة العرب أرقى المساحات السكانية والتجارية بالإضافة إلى أفضل مراكز للتسوق والترفيه على الإطلاق لتكون حقاً مدينة نابضة بالحياة الراقية.

NAKHEEL

الشريك الحصري في المبيعات: بنك دبي الإسلامي Dubai Islamic Bank
The better way to bank

مجلس استشاري لحوكمة الشركات في "إعمار"

أعلنت شركة إعمار العقارية، عن تشكيل مجلس استشاري لحوكمة الشركة تسعى من خلاله إلى وضع إطار هيكلي للسياسات وقواعد العمل والعلاقات بين جميع الأطراف المعنية، بما في ذلك المديرون والمستثمرون والموظفون والموردون والعملاء، إضافة إلى تعزيز قدرتها على إدارة المخاطر وتفعيل أنظمتها الرقابية الداخلية.

ووصف رئيس مجلس إدارة إعمار **محمد علي العبّار** الخطوة بأنها تشكل منعطفاً مهماً في مسيرة النمو والتطور التي تشهدها أعمال الشركة عالمياً. وقال: "التنوع المتزايد في أعمالنا، من حيث طبيعتها ومواقعها الجغرافية، سيفرض المزيد من الضغوط على عملياتنا والإجراءات المتبعة لدينا، وقد جاء تشكيل "المجلس الاستشاري" بمبادرة من مجلس الإدارة لتعزيز الاستقرار المالي واستمرارية ونزاهة أعمالنا".

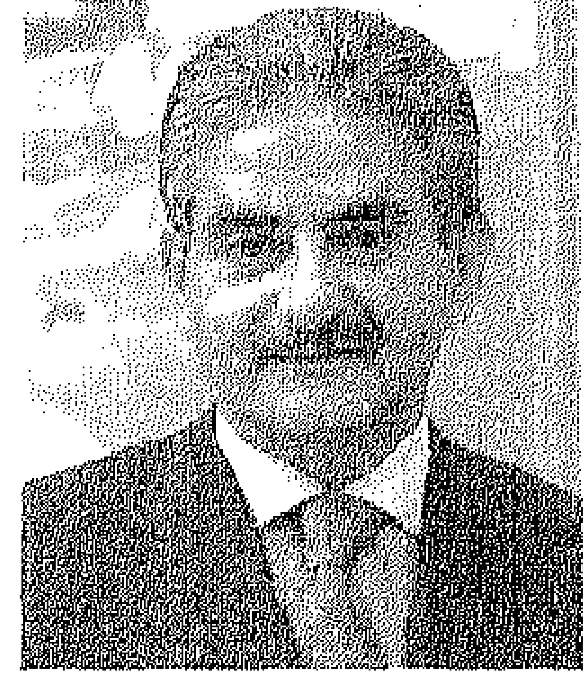
ولفت **العبّار** إلى الخطوات السابقة التي كانت اتخذتها "إعمار" في مجال الحوكمة، بدءاً من تأسيس شركة مساهمة عامة وإدراج أسهمها في سوق دبي المالية في 26 آذار / مارس 2000، وانتهاءً بإعلان نتائجها المالية ربع السنوية في هذه السوق. واعتبر "أن المبادرة الجديدة ستعزز "الزخم" والثقة اللتين شهدتهما الأسواق المالية الإقليمية في الفترة الأخيرة وتشجع مشاركة المستثمرين العالميين في الشركات الإقليمية".


محمد علي العبّار

ويترأس المجلس الاستشاري، رئيس مجلس إدارة إعمار **محمد العبّار**، ويضم في عضويته ممثلين عن الشركة وعدداً من الشخصيات ذات الخبرة في القطاعين المالي والعقاري محلياً وعالمياً. وتم تفويض المجلس بوضع وتطوير معايير حوكمة الشركة بما لا يقل عن المعايير المعتمدة عالمياً في هذا المجال، كما أنه يتمتع بحرية مطلقة لوضع معايير أكثر صرامة إذا ما وجد ضرورة لذلك. ولن يقتصر تركيز المجلس الاستشاري على الهيكلية والعمليات الداخلية فقط، بل سيشدد على أنظمة تضمن الإفصاح في الوقت المناسب عن جميع المسائل المادية بطريقة متوازنة ومتناسقة وقابلة للقياس ووثيقة الصلة ويمكن الاعتماد عليها.

وتشمل مهام "المجلس الاستشاري" أيضاً صياغة السياسات وتطوير العمليات بما يضمن الإحاطة بجميع المخاطر التي يمكن أن تواجهها الشركة، بما في ذلك المخاطر الناجمة عن مصادر "غير تقليدية"، مثل القضايا البيئية والاجتماعية والأخلاقية.

مصرف استثمار لبنك بيروت


سليم صفير

ينضم قريباً بنك بيروت إلى لائحة المصارف اللبنانية التي تملك مصارف للاستثمار تابعة لها ومملوكة من قبلها بالكامل تقريباً.

وعُلم أن بنك بيروت قد يحصل على ترخيص بإنشاء بنك للاستثمار قبل نهاية العام الحالي. وهناك شروط خاصة ببنوك الاستثمار باعتباره متخصص بالإقراض متوسط وطويل الأجل وباجتذاب ودائع مربوطة لمدة 6 أشهر على الأقل.

يشار إلى أن بنك بيروت برئاسة **سليم صفير** يحتل المرتبة السادسة في لائحة المصارف اللبنانية من حيث الموجودات. من جهة أخرى، أجرى البنك السحب على سيارة "أوبل / أسترا" بعد انتهاء العرض المخصص لزبائن بنك بيروت في فرعه الإلكتروني مع البولفار (متروبوليتان) — حبتور سيتي وقد فاز بالجائزة **أنطوان فؤاد نخلة**.

خصخصة "معادن" السعودية

د. عبدالله الدباغ

في خطوة جديدة تعكس تسارع وتيرة الخصخصة في السعودية، صرّح **د. عبدالله الدباغ**، الرئيس التنفيذي لشركة "معادن" الحكومية، أن مجلس الإدارة يرغب بتخصيص "معادن" كلها بدل تجزئتها إلى قطاعات وخصخصتها تدريجياً كما كان مخططاً له. موضحاً: "هناك تغيير في الخطة، فنحن مستعدون اليوم لتخصيص شركة الذهب، وسنكون مستعدين للفوسفات خلال ستة أشهر، لكن الأمر سيستغرق وقتاً أطول لـ الألمنيوم".

وكخطوة أولى، ستطرح الشركة 50 في المئة من رأس مالها البالغ 4 مليارات ريال للاكتتاب العام نهاية العام المقبل. ويشمل الطرح كافة نشاطاتها في مجالات الذهب والبوكسيت والفوسفات.

إلى ذلك، **تعتزم "معادن"** التي تنتج 300 ألف "أونصة" ذهب سنوياً، إقامة العديد من المشاريع العملاقة على مدى السنوات القريبة المقبلة بكلفة إجمالية تصل إلى 4,5 مليارات دولار، أبرزها: منجم الزبيرة في رأس الزور الذي سيوفر البوكسيت لإنتاج 1,4 مليون طن من الألومينا لإمداد مصهر ألمنيوم طاقته السنوية 640 ألف طن. ومنجم "جلاميد" الذي سيؤمن الفوسفات لإنتاج 3 ملايين طن سنوياً من الفوسفات ثنائي الأمونيوم. بالإضافة إلى طرح مناقصة خلال ثلاث أشهُر لإقامة ميناء في رأس الزور.

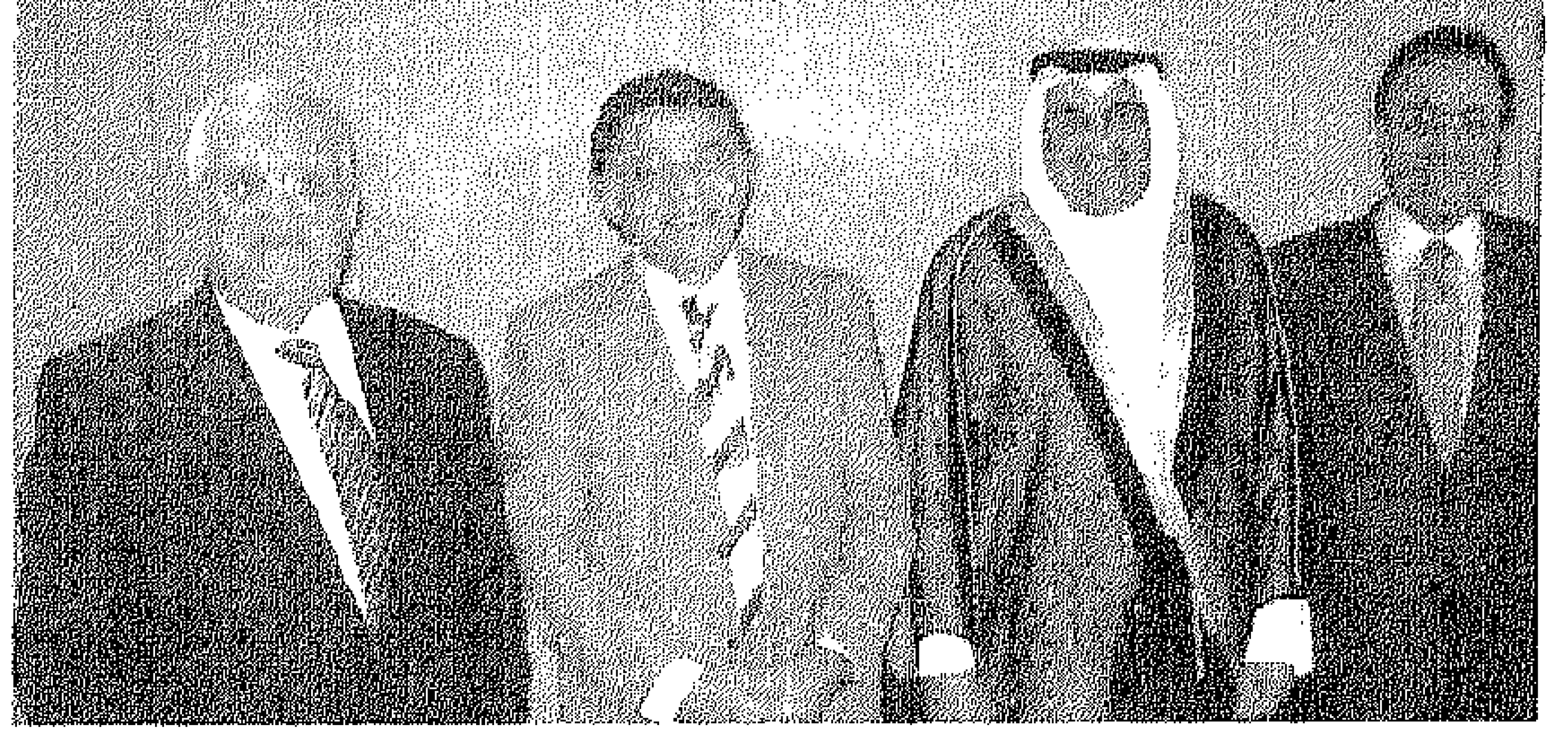
أول رئيس خليجي للاتحاد الدولي للتدريب

تم انتخاب إبراهيم خليفة الدوسري البحريني الجنسية، رئيساً للاتحاد الدولي لمنظمات التدريب وتنمية الموارد البشرية، وهو يعد أول خليجي يشغل هذا المنصب.

وجاء فوز الدوسري، الذي يشغل منصب مدير إدارة المعلومات والمتابعة في ديوان رئيس مجلس الوزراء البحريني، "تقديراً لإنجازاته في مجالات التدريب والتنمية البشرية ولمساهمته في مشاريع وبرامج الاتحاد الدولي" وذلك وفقاً لبيان صادر عن الاتحاد الدولي.

يُذكر أن الاتحاد الدولي لمنظمات التدريب وتنمية الموارد البشرية تأسس في العام 1972 كمؤسسة غير ربحية في جنيف وهو يخضع لأنظمة المنظمات الأهلية التابعة للأمم المتحدة ويضم نحو 60 منظمة مهنية تمثل نحو نصف مليون شخص.ذ

بمساهمة "فرنسبنك" ومجموعات كويتية ومصرية
"كابيتال بنك" يبدأ نشاطه في السودان


من اليسار: عدنان القصار، علي العلمي، سعد الوزان ومنصور بطيش

يباشر "كابيتال بنك" نشاطه في السودان بداية من شهر كانون الثاني/يناير المقبل بعد اكتمال الإجراءات التأسيسية التي انطلقت بمبادرة من فرنسبنك اللبناني وبمساهمات عربية.

وكان رئيس اتحاد الغرف العربية **عدنان القصار** زار الخرطوم أواخر الشهر الماضي للمشاركة في الجمعية العمومية للبنك، والإشراف على ترتيبات الافتتاح.

يبلغ رأس مال البنك 26 مليون دولار (نحو 6 مليارات دينار سوداني)، وتقرر مضاعفته خلال فترة وجيزة ليتجاوز الخمسين مليون دولار. يساهم فرنسبنك بنسبة 20 في المئة من رأس المال فيما تتوزع النسبة الباقية على النحو الآتي:

– مجموعة عارف الاستثمارية (الكويت) 20 في المئة.
– شركة الوثيقة القابضة للاستثمار وتتبع لمجموعة عارف 15 في المئة.
– الشركة الدولية للإجارة والاستثمار وهي مملوكة مناصفة بين مجموعة عارف والبنك الإسلامي للتنمية 15 في المئة.
– شركة الفيحاء الوطنية للتجارة المملوكة من مجموعة الوزان الكويتية 10 في المئة.
– شركة كابيتال القابضة التابعة لمجموعة الوزان 10 في المئة
– الشركة المالية للاستثمار والتنمية التابعة لمجموعة العلمي المصرية 10 في المئة.


كمال الزبير

يرأس البنك الشيخ **سعد الوزان** فيما يتولى منصب نائب الرئيس **منصور بطيش** مدير عام فرنسبنك، وتم اختيار **كمال الزبير** الذي عمل لسنوات عدة في الشركة العربية للاستثمار، ليشغل منصب المدير العام، و**مأمون عبد الرحمن** نائباً للمدير العام.

وقال **القصار** لـ"الاقتصاد والأعمال" ان "كابيتال بنك" هو بنك استثمار يتعاطى العمل المصرفي وفق الشريعة الاسلامية وحسب القوانين المصرفية في السودان، ولن يتعاطى نشاط التجزئة. وأضاف بان مساهمة فرنسبنك في تأسيس البنك تأتي في إطار ستراتيجيته في التوسع نحو البلدان العربية حيث يتوقع افتتاح فرعه في الجزائر خلال أسابيع، وهناك توجه للتواجد في احد بلدان مجلس التعاون الخليجي. وشدد على أهمية التواجد في السودان قائلاً" ان البلد يمر بمرحلة من النمو المتسارع لم يشهدها من قبل وكل المؤشرات تدل على ان السوق السودانية حافلة بفرص الاستثمار والأعمال، إضافة الى ما يتمتع به البلد من موارد بشرية وطبيعية واقتصادية كبرى، في ظل المرحلة الجديدة من السلم الأهلي".

بدوره قال المدير العام للبنك **كمال الزبير** ان ستراتيجية البنك ستركز على الاستثمار المباشر في مشاريع تنموية، وفي تقديم الخبرات المالية ونقل التقنيات الى السوق. وسيتجه البنك الى تمويل المشروعات والشركات الكبرى وتوظيف الأموال وإنشاء وإدارة الصناديق الاستثمارية والمحافظ المتخصصة وغيرها من النشاطات الاستثمارية.

وكان **القصار** موضع حفاوة من الحكومة السودانية وشارك في حفل الاستقبال الذي أقيم في مناسبة الإعلان عن تأسيس البنك حشد من المسؤولين ورجال الأعمال في السودان.

كما دعا سفير لبنان **شربل اسطفان** الى حفل غداء في دارته على شرف الوزير **عدنان القصار** حضره عدد من أفراد الجالية اللبنانية وأعضاء مجلس إدارة البنك والكوادر العليا ورجال أعمال سودانيين.

مجلس الأعمال السعودي السوداني يبحث المعوقات والتأشيرات

انعقد في الخرطوم أواخر تشرين الثاني/نوفمبر الماضي المجلس المشترك لرجال الأعمال في السعودية والسودان، بمبادرة من اتحاد أصحاب الأعمال في تونس الذي يرأسه **عز الدين السيد**، وبجهود مشتركة من رئيسي المجلس **ناصر بن فهد الجمعة** عن الجانب السعودي و**صالح عبد الرحمن يعقوب** عن الجانب السوداني. وهدف الى تعزيز المبادلات التجارية والعلاقات الاقتصادية بين البلدين والسعي الى تجاوز العقبات الموجودة.

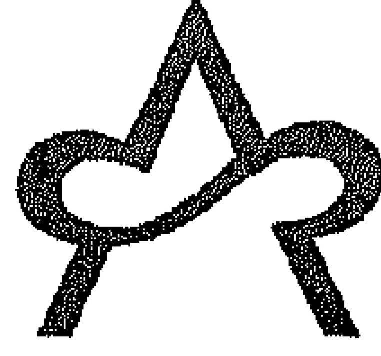
وأثار وزير التجارة الخارجية السوداني **د. جورج بورانق نيومي** في الجلسة الافتتاحية للمجلس المشترك، عدداً من القضايا أهمها المعوقات التي تواجهها الصادرات السودانية الى السعودية، خصوصاً صادرات اللحوم والمواشي والخضر والفاكهة وبعض المحاصيل الزراعية الأخرى. كما أشار الجانب السوداني الى الصعوبة التي يواجهها رجال الأعمال في الحصول على تأشيرة زيارة الى السعودية.


رئيسا المجلس ناصر بن فهد الجمعة (اليسار) وصالح عبد الرحمن يعقوب

وتحدث السفير السعودي فأشار الى أهمية تعزيز العلاقات التجارية والاستثمارية والى دور القطاع الخاص الأساسي في هذا المجال. وأعلن ان السفارة ستمنح أي رجل أعمال سوداني التأشيرة في يوم واحد.

اما **عبد العزيز عبد الله الزياد** ممثل مجلس الغرف السعودية، فقد توجه بالحديث الى الوزير **نيومي** قائلاً إن المجلس المشترك لا يملك صفة تقريرية، ويقتصر دوره على إصدار التوصيات الى المراجع السياسية، والمطلوب حوار بين الوزراء المختصين للوصول الى حلول. وأضاف بان الضرر يلحق برجال الأعمال من الجانبين.

ها هي بداية عهد جديد لمجموعة الماسة



الماسة
القابضة

لطالما كانت مجموعة الماسة تركّز على تعزيز أسلوب حياة الكثيرين بطرق استثنائية غير محدودة منذ فجر ولادتها قبل عشر سنوات، وقد ساهم هذا التركيز والاهتمام المتواصل بهاجس التطوّر في النمو الهائل لمجموعة الماسة التي بدأت كشركة متواضعة برأسمال قدره مليون درهم، لتصبح اليوم واحدة من أنجح الشركات في المنطقة بحجم أعمال وصلت قيمته إلى ملياري درهم.

وتعتبر اليوم مجموعة الماسة بشركاتها الست التي حققت نمواً سريعاً وازدهاراً مطرداً، واحدة من أكثر المؤسسات ديناميكيةً ونجاحاً في المنطقة. وتتخصص خمس من هذه الشركات في نطاق تكنولوجيا المعلومات لتغطي كافة مجالاته ابتداءً من توزيع تكنولوجيا المعلومات وتصنيع أجهزة وملحقات الكمبيوتر، وصولاً إلى تطوير البرامج وإيجاد حلول التوظيف إلكترونياً.

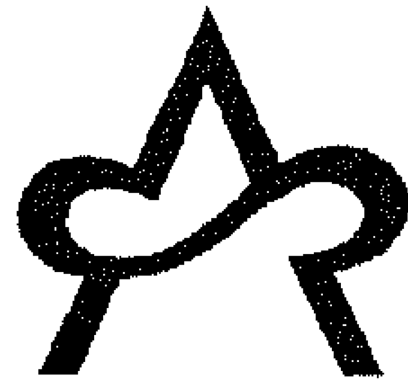
الشركة السادسة هي شركة أمنيات للتطوير العقاري والتي بدأت نشاطاتها قبل خمس سنوات كقسم للاستثمار العقاري تابع للمجموعة. وها هي اليوم تشق طريقها في عالم العقارات لتصبح شركة قائمة بحد ذاتها، تتجلى مقدرتها الإبداعية في استراتيجيتها القائمة على الدمج ما بين تكنولوجيا المعلومات وقطاع العقارات، وهما المجالين الرئيسيين للشركة الأم، لابتكار مبانٍ سكنية وتجارية ذات مواصفات قياسية تعتبر من أكثر العقارات شموليةً بأحدث وسائل التكنولوجيا المتطوّرة في الشرق الأوسط.

وتسعى مجموعة الماسة من خلال شركاتها الست لتعزيز مختلف نواحي الحياة بما فيها:أعمال الدوائر الحكومية، الشركات، المستشفيات، المدارس وكل عنصر من عناصر الحياة اليومية.

بينما تبقى تكنولوجيا المعلومات عصب الحياة النابض لمجموعة الماسة، وبفضل النمو المنقطع النظير الذي حققته شركة الماسة لتوزيع تكنولوجيا المعلومات والتي تعتبر اليوم أكبر شركة من نوعها في المنطقة، تسعى الماسة إلى نمو بلا حدود في جميع مجالاتها وهي تحتفل ببداية عقدها الثاني.

وبهذه المناسبة التي تمهّد الطريق تُجاه تحقيق المزيد من النجاح والتقدّم، قمنا بابتكارِ هويّة جديدة نطلُّ بها على العالم لتعكس الطموح اللا محدود لمجموعة الماسة. فمن الآن وصاعداً سوف نعرف باسم الماسة القابضة.حيث يجسّد هذا الاسم وشعارنا الجديد المتميز آفاق رؤيتنا المستقبلية لتحقيق فرص واعدة لا حدود لها و نمو وتطور لا حدود لهما و نجاح دائم مستمر لا يعرف النهاية في كافة نواحي الحياة.

رؤية الماسة القابضة هي رؤية الاحتمالات المطلقة والتطوّر الغير محدود. أينما نكن، سنتابع مسيرتنا في تعزيز أسلوب حياة الكثيرين. بلا حدود.



نعزّز أسلوب حياتك. بلا حدود

عضو في مجموعة الماسة القابضة













ص.ب. ٣٠١٦٦ دبي، الامارات العربية المتحدة، هاتف: ٣٦٠٠ ٣٠٦ ٤ ٩٧١+، فاكس: ٣٦٦٦ ٣٠٦ ٤ ٩٧١+، البريد الإلكتروني: info@almasaholdings.com www.almasaholdings.com

ارتفاع أرباح "إيفا" 209 في المئة


جاسم محمد البحر

حققت شركة الاستشارات المالية الدولية "إيفا"، أرباحاً قياسية خلال الأشهر التسعة الأولى من العام 2005 بلغت نحو 225,4 مليون دولار، بزيادة نسبتها 209 في المئة مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي. وبلغت ربحية السهم لفترة التسعة أشهر الأولى من العام الحالي 222 فلساً مقارنة مع 71 فلساً للفترة نفسها من العام الماضي.

وبلغت أرباح الجزء الثالث من العام الحالي وحده نحو 113 مليون دولار وهي تفوق أرباح العام الماضي بكامله التي بلغت نحو 92,4 مليون دولار.

ويقول رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب للشركة، **جاسم محمد البحر**: "نجحت الشركة في استثماراتها المالية والعقارية على حد سواء، إذ حقق صندوق "إيفا" الاستثماري عائداً بلغ 90 في المئة منذ بداية العام الحالي، ما جعله يتصدر الصناديق الاستثمارية في الكويت، كما حقق صندوق "إيفا" الخليجي أداءً مماثلاً حيث بلغت عائداته 83,7 في المئة منذ بداية العام الحالي و105,4 في المئة منذ تأسيسه.

وتقوم الشركة حالياً بإجراءات تأسيس أول صندوق إسلامي للاستثمار يشمل أكبر 25 شركة إسلامية مدرجة في سوق الكويت للأوراق المالية، كما واصلت "إيفا" عملية إدراج الشركات بنجاح حيث تم إدراج شركة "الديرة القابضة"، أما استثماراتها العقارية فتوزعت على دولة الإمارات العربية المتحدة ولبنان والبرتغال وجنوب أفريقيا وزنجبار والمحيط الهندي وفي المستقبل القريب شرق آسيا".

وبيّن **البحر** أن العمليات المتعلقة بالفنادق والمنتجعات ستتولاها شركة متخصصة تابعة لـ"إيفا" ما يعزّز أرباح وأصول الشركة عند إدراج شركة "إيفا للفنادق والمنتجعات" في سوق الكويت للأوراق المالية في المستقبل القريب.

وأشار **البحر** الى إدراج شركة "إيفا" في سوق دبي المالية كأول شركة كويتية تدرج في بورصة دبي. وتمت الموافقة على إدراج شركة "إيفا للفنادق والمنتجعات" في بورصة جوهانسبورغ للأوراق المالية في جنوب أفريقيا. وأكد نجاح الشركة في تسويق منتجع تلال العبادية في لبنان حيث بيع 50 في المئة من المشروع الذي ستديره شركة "كيمبنسكي للفنادق والمنتجعات". كما واصلت الشركة تسويق مشروع "مجمع فيرمونت السكني" في "النخلة جميرا".

"كاليون" الفرنسي وHSBC البريطاني يتنافسان على صفقة "المصري الأمريكي"

دخلت صفقة بيع البنك المصري الأمريكي، ثالث بنوك القطاع الخاص المصرية حجماً، مراحلها الأخيرة وسط مخاوف من وقوع البنك في قبضة مؤسسة مالية أجنبية.

وحسب معلومات حصلت عليها **"الاقتصاد والأعمال"** من مصادر قريبة من إدارة عملية البيع فإن مصرفي "كاليون" الفرنسي وHSBC البريطاني يستعدان لتقديم عروضهما المالية للاستحواذ على البنك.

ومن المنتظر حسم مراجعة العروض المالية المقرر أن يتقدم بها المصرفان من قبل مجلس إدارة المصري الأمريكي خلال النصف الثاني من كانون الأول/ديسمبر الجاري، وذلك بعد مراجعة البنك المركزي المصري لإجراءات الفحص الفني والنتائج التي يتقرر في ضوئها أن يتقدم "كاليون" و HSBC بمواصفات عرضيهما.

وحسب هذه المصادر فإن ثمة نقاطاً ترجيحية سيتم الاستناد إليها عند تقييم العرضين والمفاضلة بينهما وتشمل هذه النقاط العمالة وخطط التطوير المستقبلي.

ويتوزع رأس مال البنك المصري الأمريكي على بنك الإسكندرية (38 في المئة) وأمريكان إكسبريس (قبل دمج الأخير في المصري الأمريكي) وبعض المؤسسات والأفراد، حيث يتم تداول حصة من أسهم البنك في بورصة القاهرة.

يذكر أن ثمة مخاوف تسود الآن السوق المصرفية المصرية من جراء عمليات استحواذ المصارف الأجنبية على البنوك المصرية المعروضة للبيع حيث كانت أحدث عمليات الاستحواذ تلك التي تمت لحساب البنك الأهلي سوسيتيه جنرال الذي استحوذ على بنك مصر الدولي في صفقة تعدّ الأكبر من نوعها حتى الآن.

محمد الفقيه "مصرفي العام 2004 في تونس"

حصل مدير عام بنك تونس العالمي (TIB) **محمد الفقيه** على جائزة "مصرفي العام 2004" بناء لاختيار لجنة تحكيم عينتها مجلة "الخبير" التونسية جرياً على عادتها كل عام.

إلى جانب **الفقيه** تمّ اختيار **عبد الوهاب القلال**، من شركة بطاريات أسد، كأفضل مدير، فيما اختارت لجنة التحكيم **فوزية سلامة**، من مجموعة غولدينا، كأفضل رئيسة مؤسسة. وعن باعثي المشاريع الشبان (Promoteur) وقع الاختيار على **عماد شرف الدين**.

ويقود **محمد الفقيه** مسيرة تطور بنك تونس العالمي بعد تملك مجموعة مشاريع الكويت النسبة الأكبر من رأس ماله، حيث تحول من مصرف صغير إلى كيان مصرفي منافس في السوق التونسية ويسعى للتوسع في الأسواق المغاربية والأفريقية.

وكان **الفقيه** شارك في ملتقى الجزائر الدولي للاستثمار الذي


محمد الفقيه يتسلم الجائزة

نظّمته مجموعة الاقتصاد والأعمال العام 2000، فاستكشف السوق ولعب دوراً فاعلاً في دخول مجموعة المشاريع إلى الجزائر لتؤسس بنك الجزائر والخليج. كما كان لبنك تونس العالمي دور في دخول شركة الوطنية للاتصالات إلى تونس، وفي حصولها على رخصة في الجزائر لإنشاء شبكة ثالثة للهاتف النقال.

دبي الدولية للعقارات:
مشروع جديد في البحرين

أطلقت "دبي الدولية للعقارات"، إحدى شركات دبي القابضة، مشروعها الفندقي الفاخر "سلام" في البحرين بتكلفة 2 مليار درهم (544 مليون دولار).

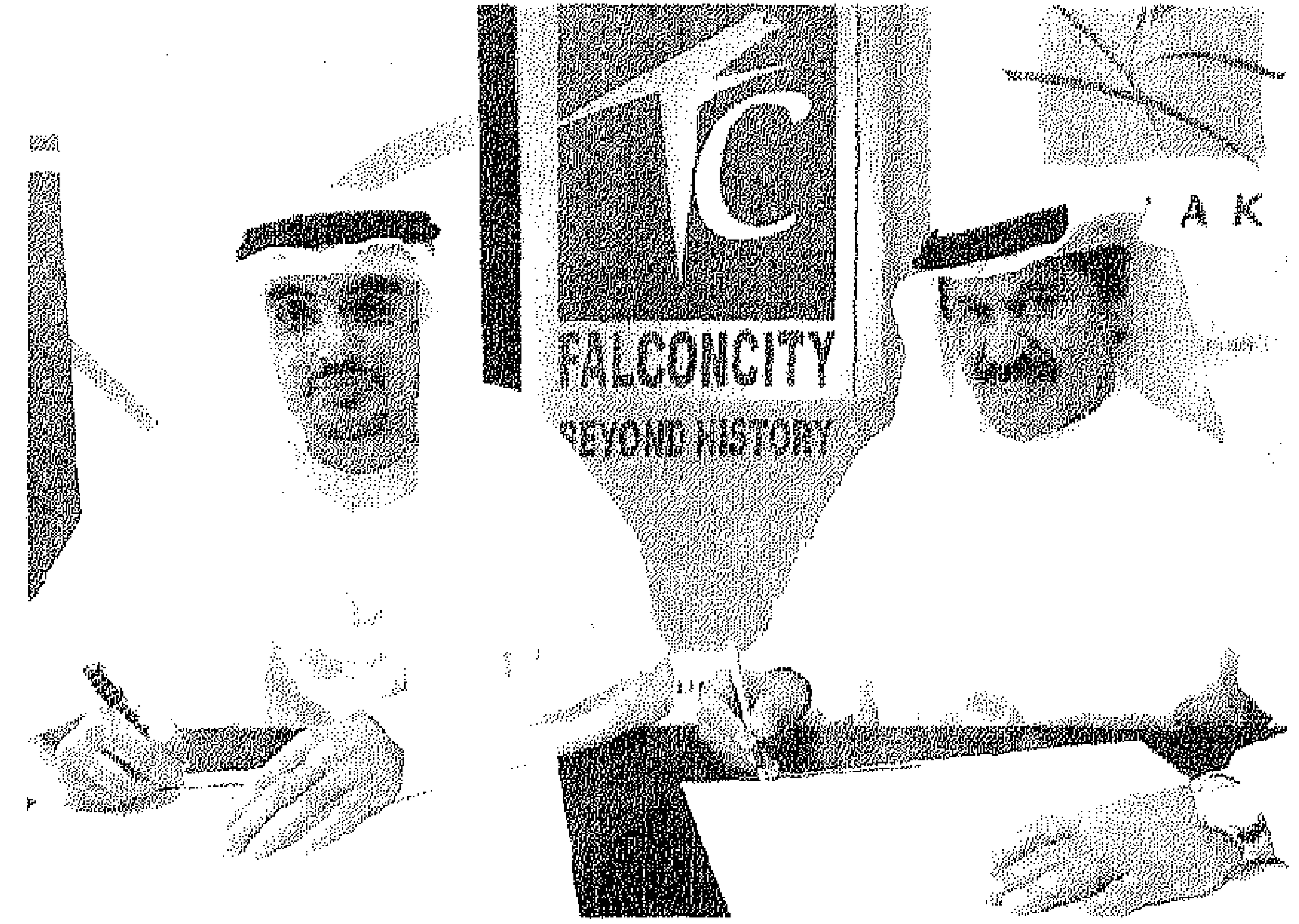
واعتبر الرئيس التنفيذي لـ" دبي القابضة" **محمد القرقاوي** أن إطلاق المشروع الجديد في البحرين، يأتي في أعقاب إطلاق مشاريع أخرى في قطر وسلطنة عمان والمغرب وتركيا تجاوزت قيمتها الإجمالية 13,5 مليار درهم (3,67 مليارات دولار). واعتبر ذلك مؤشراً على الإمكانيات الكبيرة المالية والبشرية التي تمتلكها الشركة".

ويندرج المشروع الذي يتوقع إنجازه بحلول العام 2009، في إطار ستراتيجية "دبي الدولية للعقارات" لبناء علامة تجارية تحت اسم "سلام منتجع وسبا" في الأسواق الإقليمية والعالمية. وهو الثاني بعد مشروع "سلام منتجع وسبا سيتي" الذي بدأت الشركة تنفيذه في عمّان بكلفة مليار دولار.

وكان **القرقاوي** التقى عاهل مملكة البحرين الملك **حمد بن عيسى آل خليفة** على رأس وفد من "دبي القابضة" لإطلاق المشروع، وأكد على توجهات الشيخ **محمد بن راشد آل مكتوم** ولي عهد دبي وزير الدفاع، الهادفة إلى تعزيز التعاون بين الدول الخليجية وأهمية مشاركة التجارب الناجحة والخبرات.

بدوره لفت الرئيس التنفيذي لـ"دبي الدولية للعقارات" **فرحان فريدوني** إلى أن المشروع سيتضمن تشكيلة متكاملة من المرافق والخدمات، بما في ذلك فندقان من فئة خمس نجوم يضمان 650 غرفة، وسوق تقليدية على الطراز البحريني تبلغ مساحتها نحو 6000 متر مربع، و400 فيللا فندقية تطل على البحر، ومنتجع صحي ومركز رياضي. وهو يقع على الساحل الجنوبي الغربي لملكة البحرين بالقرب من حلبة الفورمولا 1.

"فالكن سيتي أوف وندرز":
شراكة ستراتيجية مع "أملاك للتمويل"



سالم الموسى ومحمد الهاشمي

أعلنت شركة "فالكن سيتي أوف وندرز" (Falcon City of Wonders) التي تطور مشروعاً في "دبي لاند"، عن دخولها في شراكة ستراتيجية مع شركة "أملاك للتمويل"، المتخصصة في توفير خدمات التمويل العقاري، وذلك بهدف تسهيل عمليات الشراء والاستثمار في المشروع الذي يمتد على مساحة 4 ملايين متر مربع ويضم مرافق سكنية وتجارية ومراكز وفنادق ومطاعم ونوادي صحية، الى جانب منتزه يأخذ الطابع الفرعوني، ويحتوي على أنماط معمارية مستوحاة من عجائب الدنيا كالأهرامات وحدائق بابل المعلقة وبرج ايفل وتاج محل وبرج بيزا المائل ومنارة الاسكندرية.

وقال رئيس مجلس الادارة والرئيس التنفيذي في شركة "فالكن سيتي أوف وندرز" **سالم الموسى**: "تساهم شراكتنا مع "أملاك للتمويل" في تسهيل إجراءات عمليات الاستثمار والشراء، ما يتيح المجال أمام أكبر عدد ممكن من المستثمرين في المنطقة للاستفادة من الفرص التي يوفرها مشروعنا".

من جهته، قال الرئيس التنفيذي لشركة "أملاك للتمويل" **محمد الهاشمي** إن هدف الشراكة مع "فالكن سيتي أوف وندرز" "إتاحة خدمات التمويل للراغبين بامتلاك منزل في هذا المشروع"، مؤكداً حرصه على "تقديم أعلى معايير الجودة في خدمات التمويل".

الإمارات الدولية للاستثمار
تتملك حصة في "بنيان"

أعلنت مجموعة بنيان الدولية للاستثمار أن شركة الإمارات الدولية للاستثمار، التابعة للشركة الوطنية القابضة، اشترت حصة من مجموعة بنيان الدولية، وذلك في اطار ستراتيجية تهدف إلى الدخول في مشاريع كبيرة في مختلف المجالات.

وقال رئيس مجلس إدارة مجموعة بنيان **عبدالله عطاطرة**: "من خلال المفاوضات التي تمت مع شركة الإمارات للاستثمار وجدنا أن أهدافنا تسير بالاتجاه نفسه وهو إطلاق مشاريع ضخمة ومميزة في مختلف المجالات".

وأضاف أن الشراكة تهدف الى تعزيز فرص الاستثمارات وتوسيعها لتشمل القطاعات المصرفية والصناعية والتجارية وليس فقط القطاع العقاري.

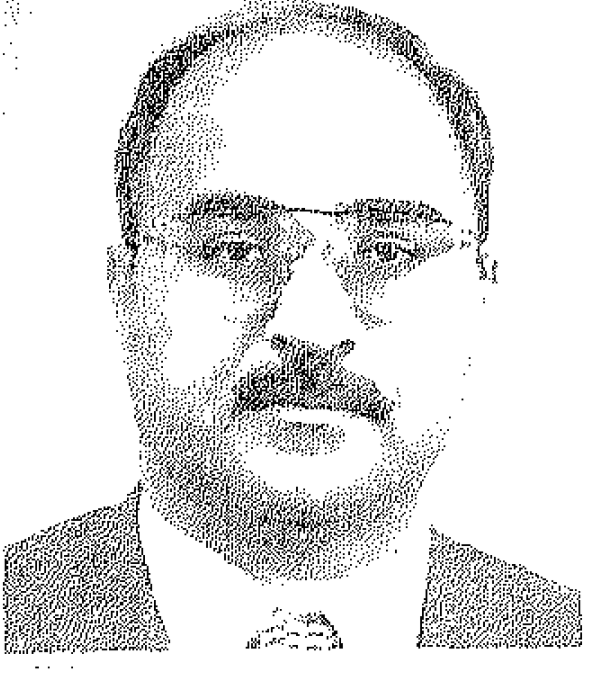

عبد الله عطاطرة

يذكر أن مجموعة بنيان طورت العديد من المشاريع كبرج "الروز" في الامارات، الذي يعد أطول مبنى شقق فندقية في العالم، ومشروع بوابة دبي وبوابة الشارقة، إضافة إلى مشاريع عدة في قطر كأبراج الاجون. كما بدأت المجموعة بتنفيذ مدينة بنيان الأردن التي تضم 5 أبراج مع مركز تسوق. إضافة إلى مشاريع سكنية في لبنان والبحرين وسلطنة عمان.

"جلوبل" العالمية: شركة استثمارية أردنية برأس مال 100 مليون دينار

أعلن بيت الاستثمار العالمي "جلوبل" أنه بصدد تأسيس شركة استثمارية في الأردن برأس مال 100 مليون دينار. وقال نائب الرئيس التنفيذي في "جلوبل" عمر محمود القوقة إن "جلوبل" ستؤسس شركة استثمارية برأس مال يبلغ 100 مليون دينار أردني تدعم من خلالها تواجد الشركة في السوق الاستثمارية الواعدة التي تتيحها المملكة الأردنية الهاشمية أمام الشركات العربية والأجنبية. وأضاف: "تعمل "جلوبل" على تأسيس شركة استثمارية تكون مهامها إنشاء المشاريع الاقتصادية والمساهمة في شركات قائمة من خلال زيادة رأس مالها بغرض التوسع"، مشيراً إلى أن "جلوبل" لديها بالفعل مشاريع في طور التنفيذ خصوصاً في منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة". وأوضح أن مؤسسي الشركة سيتملكون 60 في المئة من رأس مالها، فيما ستطرح 40 في المئة المتبقية على الاكتتاب العام.

وأوضح: "إن لجنة المؤسسين تضم إلى جانب "جلوبل"، شركة التسهيلات التجارية الأردنية، بالإضافة إلى شركة بيت الاستثمار العالمي الأردن "جلوبل الأردن"، وهي شركة مملوكة بالكامل من "جلوبل" وقد تمّ تأسيسها مؤخراً في الأردن. كما توقع انضمام مجموعة من الشركات الزميلة لـ "جلوبل" إلى لجنة المؤسسين. وكشف أن أولى استثمارات الشركة الجديدة ستكون مشروع إنشاء أول مركز أعمال متكامل في منطقة العقبة، مشيراً إلى أن هذا المشروع هو ثمرة مذكرة التفاهم التي وقعتها "جلوبل" مؤخراً مع شركة تطوير العقبة التابعة لسلطة مدينة العقبة الأردنية.

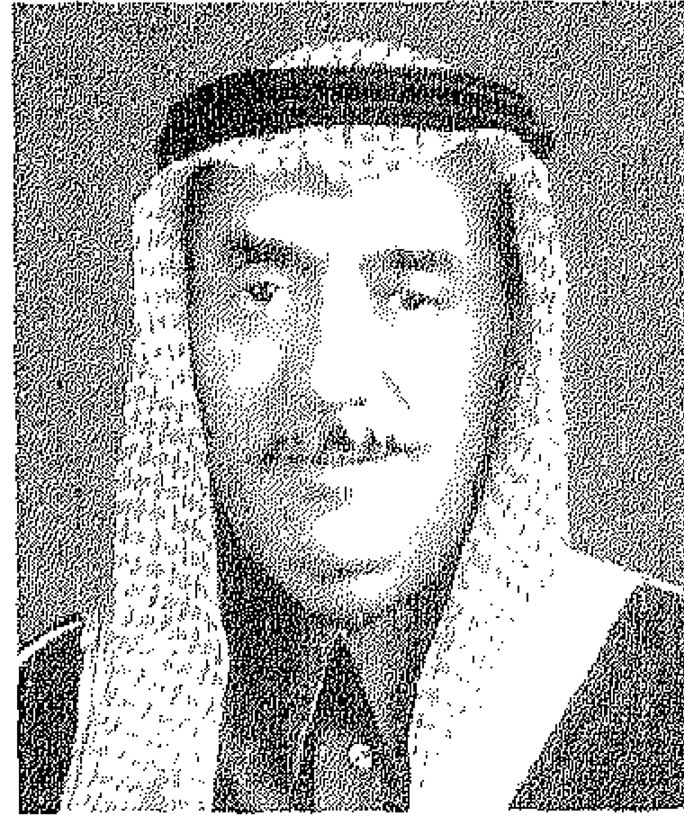

عمر محمود القوقة

ويضم المشروع مركز مؤتمرات ومكاتب لرجال الأعمال ومرافق تجارية مساندة على قطعة أرض تبلغ مساحتها نحو 150 ألف متر مربع في مدخل مدينة العقبة. ويشير القوقة إلى أن هذا المشروع سيمكّن منطقة العقبة من اجتذاب سياحة نوعية جديدة تتمثل بالمؤتمرات والمعارض. وتابع: "ستعمل الشركة الجديدة على الاستثمار في زيادة رأس مال شركة "تأمين" إلى 20 مليون دينار أردني واستثمار تلك الزيادات في مشاريع جديدة". وعن مجمل استثمارات "جلوبل" في الأردن قال أن لدى الشركة استثمارات طويلة الأمد في قطاعات تعليمية وتجارية وتكنولوجية، منها امتلاك حصص مؤثرة في شركة "أمنية للاتصالات"، جامعة الإسراء الخاصة، إضافة إلى مشروع استثماري كبير تعد له في منطقة العقبة الاقتصادية.

وكانت "جلوبل" تملكت ما نسبته 30 في المئة من رأس مال شركة "أمنية"، أحدث مشغل للهواتف النقالة في المملكة الأردنية، وقد تمت زيادته مؤخراً إلى 40 مليون دولار أميركي أي ما يعادل 360 مليون دينار. وتملكت الشركة 33,13 في المئة من جامعة الإسراء الأردنية الخاصة.

"أتش أس بي سي السعودية المحدودة" أول شركة استثمار مستقلة في المملكة

وافقت هيئة السوق المالية في المملكة العربية السعودية، الجهة المنظمة للسوق المالية والبورصة، على طلب بنك أتش أس بي سي والبنك السعودي البريطاني لتأسيس أول شركة استثمارية مستقلة تقدم خدمات متكاملة في المملكة، بموجب نظام السوق المالية الجديد.


عبد الله الحقيل

وتم اختيار اسم "أتش أس بي سي السعودية المحدودة" اسماً للشركة الجديدة، وهي شركة ذات مسؤولية محدودة ومقر أعمالها الرئيسي في الرياض. وتبلغ حصة بنك أتش أس بي سي فيها 60 في المئة، فيما يمتلك البنك السعودي البريطاني 40 في المئة.

ومن المقرر أن تضطلع شركة أتش أس بي سي السعودية المحدودة بتقديم التمويل للشركات وإدارة الأصول والخدمات الاستشارية للمؤسسات والشركات في المملكة، إضافة إلى الاستشارات الاستثمارية للمستثمرين من الأفراد. كما ستتولى الشركة الجديدة إدارة وساطة الأسهم الدولية والمحلية الخاصة بالبنك السعودي البريطاني وأعمال خدمات الأوراق المالية والسندات.

ومن المتوقع أن تستفيد وحدات تمويل الشركات في هذه الشركة الجديدة من خبرة بنك أتش أس بي سي في مجال الاستثمار المصرفي من أجل تقديم سلسلة واسعة من الخدمات المتعلقة بالإعداد لعمليات طرح أسهم الشركات المساهمة للاكتتاب العام وإصدارات الحقوق والطروحات الخاصة وضمانات الديون التقليدية والإسلامية.

وبهذه المناسبة صرح رئيس مجلس إدارة البنك السعودي البريطاني الشيخ **عبد الله الحقيل**، مقدراً التسهيلات التي تقدمها هيئة السوق المالية للشركات الأجنبية الراغبة بالدخول في السوق السعودية، وخلق الظروف الملائمة لعمل الشركات السعودية إلى جانبها، في ظل الاندفاع الواضح من قبل تلك الشركات للحصول على تراخيص العمل في المملكة، مشيراً إلى القيمة التي يضيفها بنك أتش أس بي سي لإمكانيات البنك السعودي البريطاني.

"إدارة" تتولى إدارة "موتور سيتي"

أعلنت شركة "إدارة"، عن توليها مهمة إدارة مشروع موتور سيتي الذي تنفذه شركة "الاتحاد العقارية" على مساحة 30 ألف قدم مربّع في دبي.

وستتولى الشركة مسؤولية تطوير ثلاثة مرافق من المشروع، بكلفة تبلغ نحو 4 مليارات درهم (نحو مليار دولار) يُتوقع إنجازها بحلول العام 2009، وهي: أبتاون موتور سيتي، غرين كوميونيتي موتور سيتي، وأوتو مول.

ويمتد "أبتاون موتور سيتي" على مساحة 96 هكتاراً، وهو يتألف من شقق ووحدات سكنية مختلفة مستوحاة من التخطيط المدني المعاصر لمدينة "باث" Bath في إنكلترا. وتتوزع الشقق على ثلاثة تصاميم هندسية من المباني، تشمل شقق التراسات قليلة الارتفاع، وشقق البوابات الشمالية، وشقق أبراج التراسات، فيما يمتد "غرين كوميونيتي موتور سيتي" على مساحة 57 هكتاراً ويضم فيللات وشقق تراس، إضافة إلى فندق ومبنى المكاتب.

ABC تصدر شهادات إيداع بقيمة 400 مليون دولار

أصدرت المؤسسة العربية المصرفية، التي تتخذ من البحرين مقراً لها، في 18 تشرين الثاني/ نوفمبر الماضي، شهادات إيداع، عائمة الفائدة، مدتها خمس سنوات بقيمة إجمالية قدرها 400 مليون دولار أميركي، حازت على تصنيف من فئة BBB من مؤسستي التصنيف الدولية "ستاندرد أند بورز" و"فيتش"، ويأتي الإصدار كشريحة أولى تحت برنامج لشهادات إيداع باليورو دولار متوسطة الأجل يبلغ مجموع قيمتها 2,5 مليار دولار أميركي، تسعى المؤسسة من خلالها إلى مد وتنويع مصادر تمويلها.

وقد عملت مجموعتا "سيتي غروب" وHSBC معاً لترتيب هذا البرنامج، بالإضافة إلى دورهما كمديرين رئيسيين ووكلاء لإدارة دفاتر الشريحة الأولى التي تم إصدارها وفق البرنامج.

ولقيت الشريحة الأولى إقبالاً واسعاً من المستثمرين في أعقاب رحلة الترويج الناجحة التي مهدت لإطلاق هذه الشهادات في آسيا وأوروبا، حيث سجلت المؤسسة أعلى معدلات تنويع لمستثمريها في الشهادات المطروحة بنسبة 42 في المئة من اكتتاب مجموعة الشريحة الأولى في أوروبا، ونسبة 23 في المئة في آسيا لتكون النسبة الباقية من نصيب منطقة الشرق الأوسط، فضلاً عن أن الطلب الكبير الذي حظيت به الشريحة الأولى والذي تجاوز القيمة الإجمالية للشهادات المطروحة، قد أتاح للمؤسسة تحقيق معدلات سعرية فاقت توقعاتها الأولية إذ تم تسعير الشريحة المطروحة بواقع 49 نقطة أساس فوق سعر الليبور على الدولار الأميركي لثلاثة أشهر، مع قسيمة لم تتجاوز 45 نقطة أساس فوق سعر الليبور.

ويشكل هذا التسعير المتميز الذي تحقق للمؤسسة سابقة ممتازة بما تتيحه من فرص مؤاتية للحصول على التمويل من السوق في أي وقت، سواء بإصدار شريحة أو شرائح جديدة أو مجرد التعاقد الثنائي مع المستثمرين من خلال استلام المؤسسة لطلباتهم في هذا الخصوص عبر شبكة البنوك الوسيطة المتميزة الإثنتي عشرة التي تم تعيينها طبقاً للبرنامج للقيام بهذا الدور.

أوراسكوم للإنشاء والصناعة تقترض من السوق الأوروبية

بعد قرار شركة أوراسكوم للإنشاء والصناعة المصرية إصدار أول تسهيلات ائتمانية للشركة في سوق القروض الأوروبية بقيمة 300 مليون دولار، أسندت الشركة إدارة هذه العملية إلى مجموعة مصارف تضم "بي إن بي باريبا"، و"سيتي غروب"، و"كاليون- مصر"، و"إتش.إس.بي.سي" و"سوسيتيه جنرال" و"البنك الأهلي المصري- فرع إنكلترا".

وبدورها، أسندت هذه المؤسسات عملية تلقي العروض إلى "سيتي غروب". في المقابل، أسست أوراسكوم للإنشاء والصناعة شركة "أو سي آي فاينتس" في جزر العذراء الإنكليزية لتقوم بدور متلقي القرض وجميع القروض المماثلة في المستقبل. وتستفيد الشركة الحديثة من ضمان شامل غير مشروط من شركة أوراسكوم للإنشاء والصناعة. ويبلغ سعر الفائدة للقرض الجديد 0,8 في المئة فوق السعر الليبور الدولاري لستة أشهر.

وأعرب العضو المنتدب لشركة أوراسكوم للإنشاء والصناعة **ناصف ساويرس** عن "اعتزاز الشركة بتعيين مجموعة من أهم البنوك الدولية التي ترتبط الشركة بعلاقات ستراتيجية معها كمديري عملية الإصدار لأول قرض للشركة إلى السوق الأوروبية. ونتيجة للتوسع المستمر في الأسواق الدولية من المتوقع أن تستمر الشركة في السعي للحصول على قروض دولية أخرى في المستقبل، ومن المتوقع إتمام عملية الإصدار في نهاية تشرين الثاني/ نوفمبر 2005".

الوطنية العقارية الكويتية: شركة للاستثمار العقاري في ليبيا

أعلنت الشركة الوطنية العقارية عن توقيع اتفاقية مع مجموعة كورنثيا لتأسيس شركة قابضة تتخذ من الكويت مقراً لها، تهدف الى الاستثمار في القطاع العقاري في ليبيا، برأس مال يبلغ 118 مليون دولار.

وقال رئيس مجلس الادارة والعضو المنتدب في الشركة **جميل سلطان** "إن توقيع الاتفاقية مع مجموعة كورنثيا، يهدف إلى الاستفادة من الفرص الاستثمارية التي توفرها السوق الليبية خصوصاً في القطاع العقاري".

وأضاف أن باكورة المشاريع التي ستنفذها الشركة هو مجمع سكني يضم 370 فيللا ومركزاً تجارياً، ويمتد على مساحة نحو 160 ألف متر، ويبعد نحو 15 كلم عن العاصمة، ومن المتوقع ان يبدأ تنفيذه الشهر الحالي.

من جانبه، قال مدير عام الشركة **خليل العبد الله** "إن فريق عمل الشركة وقبل تأسيس الشركة القابضة الجديدة، وضع دراسات دقيقة حول الفرص المتوفرة في السوق الليبية خصوصاً في القطاع العقاري للتعرف على الفرص الاستثمارية المتاحة في هذا القطاع، باعتباره من أبرز الأسواق الناشئة".

نتائج "دبي للاستثمار" في 3 أشهر

بلغت عائدات مجموعة شركة "دبي للاستثمار" الإجمالية، خلال الربع الثالث من العام الجاري، مليار درهم إماراتي (272 مليون دولار)، أي بزيادة ضعفين عن الفترة نفسها من العام الماضي. وبلغت قيمة أرباح المجموعة الصافية حتى 30 أيلول / سبتمبر 386 مليون درهم (105 ملايين دولار)، أي بزيادة 291 مليون درهم (79 مليون دولار) مقارنة بشهر أيلول / سبتمبر 2004.

كما بلغ إجمالي أصول المجموعة للفترة نفسها 2,8 مليار درهم (763 مليون دولار) أي بزيادة 38 في المئة، مقارنة مع الفترة ذاتها من العام الماضي. وبلغ إجمالي حقوق المساهمين 1,5 مليار درهم (408 ملايين دولار)، أي بزيادة 72 في المئة عن أيلول / سبتمبر من العام الماضي.

وارتفعت نسبة العائد على الأصول 45 في المئة، مقارنة بـ 13 في المئة للفترة نفسها من العام الماضي، بينما ارتفعت نسبة العائد على حقوق المساهمين 26 في المئة مقارنة بـ 11 في المئة في أيلول / سبتمبر 2004.

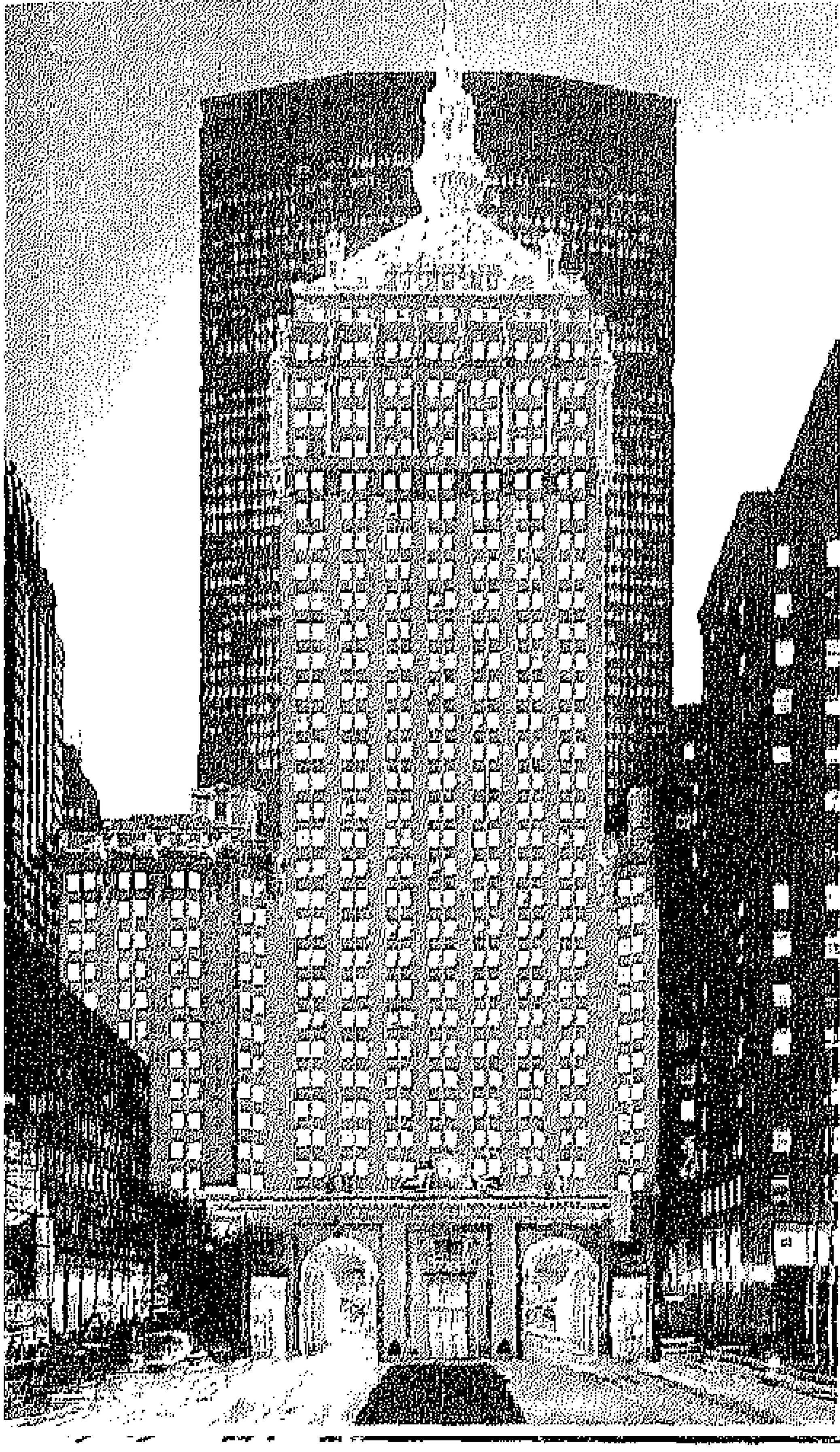
"استثمار" الاماراتية تتملّك 230 Park Avenue في مانهاتن

أعلنت شركة استثمار عن شراء المعلم العالمي الشهير في أميركا، مبنى 230 بارك أفينيو في مانهاتن بسعر 705 ملايين دولار. وتأتي هذه العمليّة في أعقاب عملية التملّك التي قامت بها الشركة الشهر الماضي بشرائها "عقار" One Trafalgar Square في لندن.

ولفت الرئيس التنفيذي لشركة استثمار سلطان أحمد بن سليم إلى سعي الشركة لتعزيز قائمة موجوداتها في قطاع الاستثمارات العالمية ذات القيمة الاستثمارية العالية وطويلة الأجل، بدلاً من التركيز على عائدات العقارات، وقال: "نسعى إلى دخول مدن عالمية رئيسية مثل نيويورك، لندن وباريس، ونستهدف فرصاً كبيرة في قطاع العقار في الشرق الأوسط والصين وجنوب شرق آسيا وشرق أوروبا".

والمبنى الذي شيّد في العام 1929، هو عبارة عن برج مخصص للمكاتب تزيد مساحته على 1,2 مليون قدم مربّع ويتألف من 34 طابقاً بقبة مذهبة، ويعرف المبنى باسم "جوهرة بارك أفينيو" وتحيط به مجموعة من الفنادق والمطاعم والنوادي الاجتماعية في نيويورك. ويضم أبرز الشركات العالمية. وقام بتمويل عملية الشراء، مصرف Credit (CSFB) Suisse First Boston، كما أنجزت العملية باشراف من "أيلاند كابيتال"، الشركة المتخصصة في القطاع العقاري.

يشار الى أن قائمة ممتلكات شركة استثمار من العقارات متعادلة تقريباً من حيث المواقع ما بين الشرق الأوسط وبقية مناطق العالم، وتتركز نسبة 40 في المئة من نشاطها العقاري في دبي.



230 Park Avenue

"الوطنية الايرانية لناقلات النفط": خطة تطوير بـ 2 مليار دولار

أطلقت الشركة الوطنية الايرانية لناقلات النفط خطة استثمارية لتوظيف نحو 2 مليار دولار خلال السنوات الأربع المقبلة، تهدف إلى ترسيخ مكانتها بين أكبر 4 شركات عالمية متخصصة بحلول العام 2009.



محمد سوري

وقال رئيس مجلس إدارة الشركة الوطنية الايرانية لناقلات النفط محمد سوري أن "الشركة تعمل على تنفيذ خطة لتطوير 10 ناقلات للغاز المسيّل و10 ناقلات أخرى للمواد الكيميائية بحلول العام 2009".

وأضاف أن قطاع البتروكيميائيات في ايران يشهد نمواً حيث من المتوقع أن ترتفع قيمة الصادرات من نحو 3,9 مليارات دولار إلى نحو 11,5 ملياراً بحلول العام 2010، "ما سيجعل "الريان" بحاجة الى ضعف عدد أسطول سفنها الحالي حيث سيرتفع عددها من نحو 73 ناقلة حالياً الى نحو 184 سفينة خلال 5 أعوام".

من جهته قال المدير التنفيذي لـ "سي تريد"، المتخصصة في قطاع الملاحة كريس هايمان: "حظيت هذه المبادرة بقبول واسع، وهو ما سنحرص على الاستفادة منه لتطويرها لتتواكب مع النمو والإزدهار الذي تشهده صناعة الملاحة في المنطقة".

يذكر أن سوري سيشارك في مؤتمر الشرق الأوسط للمال والسفن، المخصص للمستثمرين والمموّلين والعاملين في قطاع التأمين والمحامين الذي تنظمه "سي تريد" منتصف الشهر الحالي، وكان فاز بجائزة "سي تريد" لشخصية العام في غرب ووسط آسيا ضمن الدورة الماضية من "جوائز دبي الدولية للملاحة".

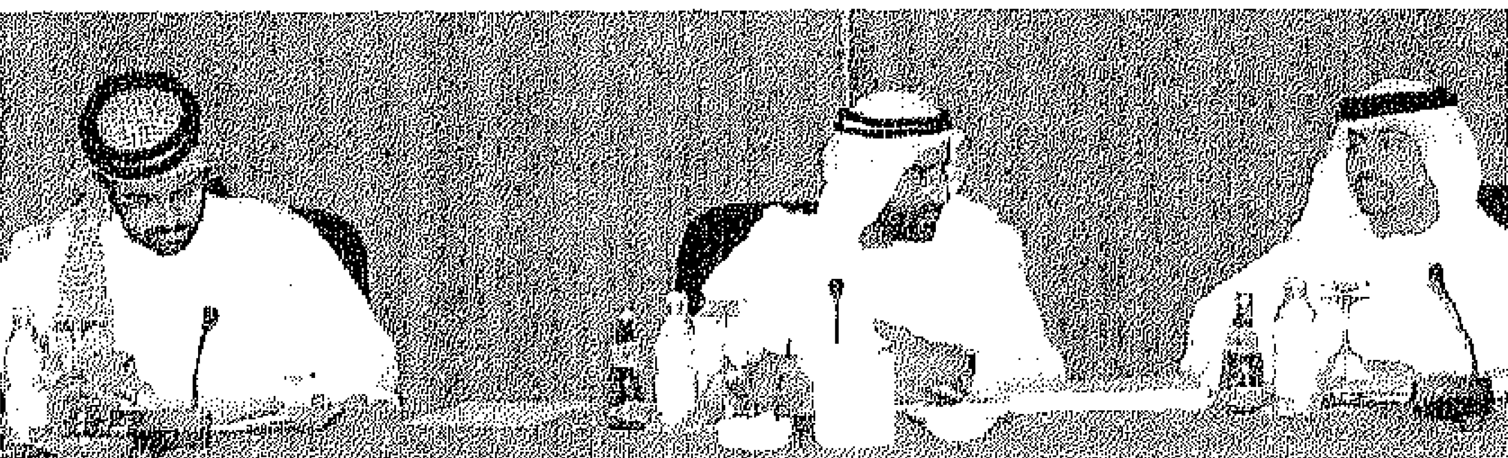
تعيين مجلس إدارة "إنجاز مينا للاستثمار"

أعلنت شركة إنجاز مينا للاستثمار، التي أُنشئت في إمارة أبوظبي برأس مال 300 مليون درهم، والمتخصصة في الأعمال البنكية التجارية وخدمات الاستثمارات المالية، عن بدء تحديد احتياجات العملاء المحتملين والمساهمين وبحث فرص وآليات الاستثمارات في منطقتي الشرق الأوسط وأفريقيا.

جاء ذلك خلال الاجتماع الأول للجمعية العمومية التي اختارت مجلس إدارة للشركة من السادة: **علي بن خلفان المطوع الظاهري، د. عبد الرحمن يونس المهيري، أحمد بن علي الظاهري، عبد الحميد محمد سعيد ومبارك أحمد بن فهد.**

واختار مجلس إدارة الشركة بالإجماع **أحمد بن علي بن خلفان المطوع الظاهري** كرئيس تنفيذي للشركة.

إشارة إلى أن من أهداف "إنجاز مينا" كشركة مالية، مساعدة الشركات الخاصة على استثمار رؤوس الأموال الثابتة، ومساعدة المستثمرين على اتخاذ القرارات المناسبة لشراء الممتلكات أو الأسهم أو استخدام قروض بهدف تحسين قدرتهم على المضاربة وزيادة مردود الاستثمارات لديهم، إضافة إلى تحديد التوقعات المالية وفرص الاستثمار التي تدر ربحاً وفيراً، وتعريف المستثمر بأوضاع السوق وتطوراتها الاقتصادية، عبر البحث عن أفضل الاستثمارات والتحالف مع عدد من شركاء الشركة الستراتيجيين والمستثمرين ممن يرغبون في تطوير استثماراتهم في المنطقة.



من اليسار: أحمد بن علي بن خلفان المطوع الظاهري، علي بن خلفان المطوع الظاهري، ود.عبد الرحمن يونس المهيري

المكتب الخاص

الخدمات

إدارة الثروات

خدمة إدارة الاستثمارات
- خدمة الأصول الاختيارية
- الخدمات الاستشارية الفعّالة
- الخدمات التنفيذية

خدمة تكوين الائتمانات الخارجية
- تخطيط الإرث
- المحافظة على الأصول على المدى البعيد
- التخطيط الفعّال للضرائب

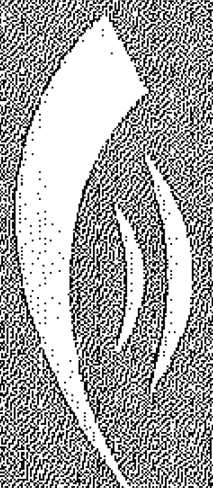
خدمة الاستشارات العقارية للمملكة المتحدة

المكاتب

المكتب الرئيسي
المكتب الخاص
بنك دبي الوطني
ص. ب ٧٧٧ - دبي
الإمارات العربية المتحدة
هاتف ٤-٢٠١٢٩٥٤
فاكس ٤-٢٢٢٠١٢٢

فرع لندن
٢٠٧ شارع سلون، لندن SWIX 9QX،
المملكة المتحدة
هاتف ٦٩٢٣ ٧٢٤٥ ٢٠ ٤٤+
فاكس ٣١١٩ ٧٢٣٥ ٢٠ ٤٤+
منظمة قانونيًا ومجازة من قبل سلطة الخدمات المالية في المملكة المتحدة

شركة ائتمان بنك دبي الوطني (جيرسي) المحدودة
ص. ب ٦٢١
لو كالي تشامبرز
٤٥ باث ستريت
سانت هيلير، جيرسي
جزر القنال
JE4 8YD
هاتف ٥٠١٢٦٨ ١٥٣٤ ٤٤+
فاكس ٥٠١٩٢١ ١٥٣٤ ٤٤+



بنك دبي الوطني
National Bank of Dubai

www.nbd.com

الأردن:

الصدمة الإيجابية

شكّل ملتقى الأردن الاقتصادي الثاني (27 و28 تشرين الثاني/ نوفمبر 2005) صدمة إيجابية بالنسبة إلى الأردن على الصعيدين السياسي والاقتصادي، وعلى المستويين المحلي والعربي. وجاء انعقاد هذا الملتقى في موعده المقرر، وعلى الرغم من الاعتداءات المستنكرة التي تعرضت لها ثلاثة فنادق في عمان، ليشكل حدثاً في غاية الأهمية من حيث الدلالات والتوقيت، كانت له انعكاساته الإيجابية المباشرة، والتي يرتقب أن تستمر مفاعيلها على مدى الأشهر المقبلة.

فالحشد الكبير الذي استقطبه الملتقى من رجال الأعمال والمستثمرين الأردنيين والعرب، ترددت أصداؤه في العواصم العربية، وجاء بمثابة تصويت لصالح الأردن، وتأكيد على الثقة باقتصاده، وبمناخه الاستثماري، وبالسياسات والإجراءات الاقتصادية التي ينتهجها، وبالبرنامج الإصلاحي الذي ينفذه، بل إن الملتقى حمل في طياته رسائل تصميم على متابعة المشاريع الكبرى الجاري تنفيذها وتلك التي تم الإعلان عنها، وكل هذه المشاريع تستقطب استثمارات عربية وخارجية كبيرة.

ومما زاد في مردود الملتقى على الصعيد الخارجي، ذلك الاهتمام اللافت من قبل وسائل الإعلام الإقليمية والدولية، الأمر الذي ساعد على تظهير وتنقية الصورة الاستثمارية التي كان الأردن في حاجة إليها، لاسيما في هذه المرحلة، كما ساعد على محو أجواء الحذر والتخوف، وأبرز القدرة على تجاوز الحادثة وحصر تأثيراتها السلبية في نطاق ضيق لا يتجاوز حدود مكانها وزمانها.

نقول ذلك، عن المشاركة الكثيفة في الملتقى (تمّ تسجيل 1200 مشارك)، من دون أن نغفل أن المشاركة الخارجية، والعربية تحديداً كان يمكن أن تكون أفضل، وربما أفضل بكثير، لولا العامل النفسي الذي نتج عن الحادثة الإرهابية، والذي تفاقم أكثر في أعقاب التهديدات التي تم توجيهها إلى الأردن بعد أقل من أسبوع على الهجوم.

كما أن استقالة الحكومة الأردنية وقبل أيام من موعد المؤتمر خلق إرباكاً أمام المشاركة العربية بدليل أن رئيس الوزراء اللبناني فؤاد السنيورة اضطر إلى إلغاء مشاركته مع العلم أن الرئيس السنيورة كان ضيف شرف ومتحدثاً رئيسياً في الملتقى، ويضاف إلى ذلك، إنه كانت هناك دعوات سابقة ببضع أيام لموعد الملتقى، انعكست سلباً على المشاركة لعدم القدرة على المجيء إلى الأردن مرتين وفي فترتين متقاربتين (أقل من أسبوع).

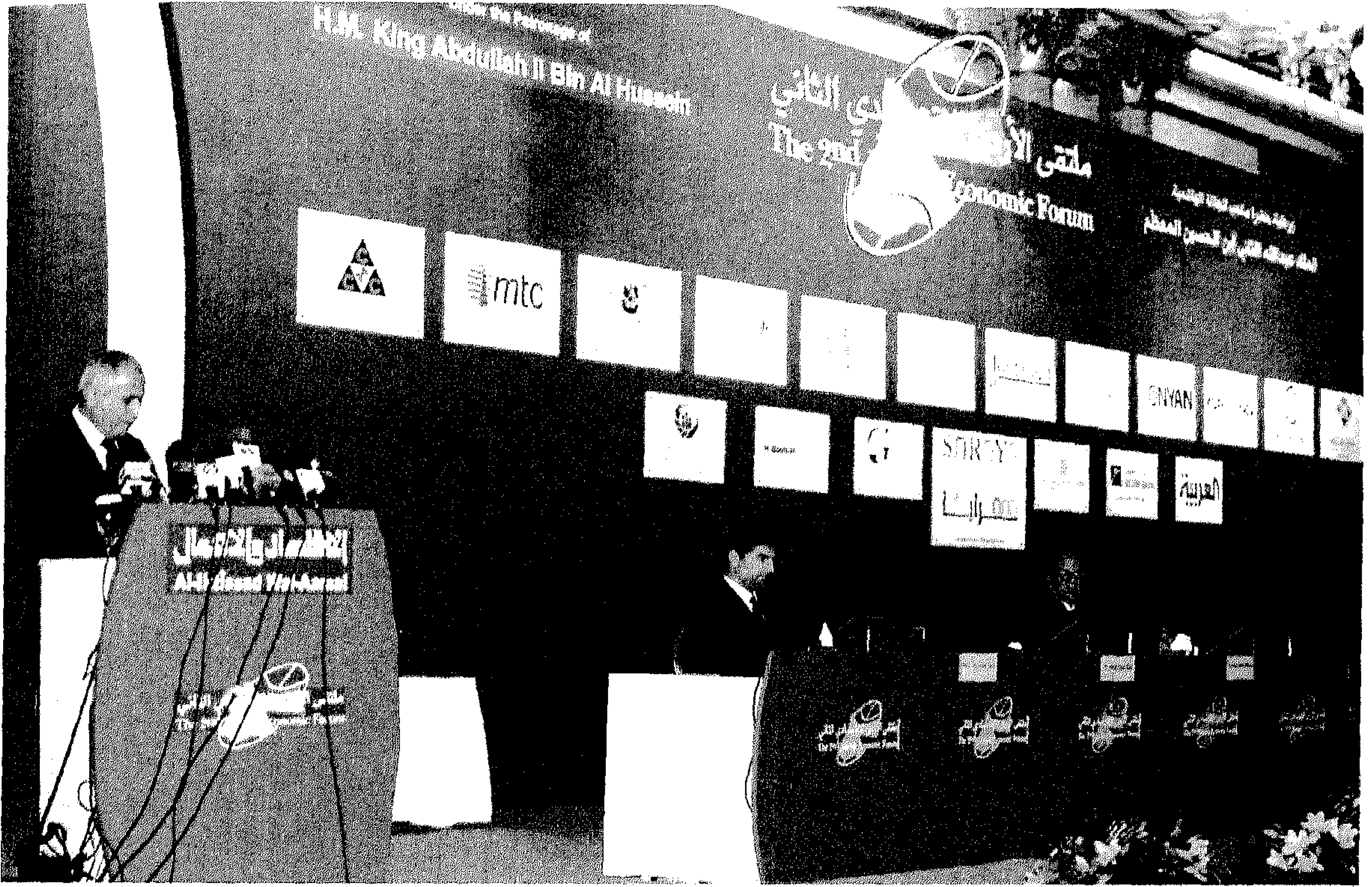
انطلاقاً من ذلك، فإن الملتقى وفي إطار هذه الظروف وفي ظل الواقع النفسي والسياسي، قد حقق نتائج باهرة، وتمكن من كسر الحاجز النفسي الذي كان بدأ يسيطر على المناخ العام ويتجسد في تصرفات وسلوكيات معينة.

ومما لا شك فيه أن المستوى الرفيع للمشاركة الرسمية في الملتقى بقيادة الملك عبد الله الثاني والملكة رانيا وبمشاركة عدد من الأمراء وكبار المسؤولين الأردنيين، لعب دوراً حيوياً في إنجاح الملتقى، وساعد على تحقيق النتائج المرجوة منه. كما أن هذا النجاح حمل القيادة الأردنية ممثلة بالملك نفسه على تشجيع الهيئة المنظمة على تحويل هذا الملتقى إلى حدث سنوي ينعقد في عمان. ولقد أكدت مجموعة الاقتصاد والأعمال عزمها على تنظيم ملتقى الأردن الاقتصادي الثالث خلال شهر تشرين الثاني/ نوفمبر من العام المقبل.

وفي هذا السياق، لا يفوتنا تكرار الشكر العميق لجلالة الملك **عبد الله الثاني** على رعايته وحضوره، والشكر كذلك للجهات الأردنية التي دعمت وشجعت وسهلت وبخاصة الدائرة الاقتصادية في الديوان الملكي ووزارة الصناعة والتجارة ومؤسسة تشجيع الاستثمار وغرفتي تجارة وصناعة الأردن.

وفي مطلق الأحوال، فإن النجاح الكبير الذي حققه الملتقى بشهادات كثيرة من الذين شاركوا فيه أو ممن شاهدوا وقائعه، يبقى بالنسبة إلينا نجاحاً نسبياً في ظل الظروف التي أحاطت بالملتقى زماناً ومكاناً. وهذا النجاح أيضاً لا يحجب عنا بعض الثغرات التي حصلت، وربما لم يستشعر بها المشارك. وهي تستدعي منا بالطبع عملية مراجعة ونقد ذاتي، وهو نهج مارسناه دائماً وسنبقى نمارسه حرصاً منا على المحافظة على النجاح التي هي أصعب بكثير من النجاح نفسه. ■

"الإقتصاد والأعمال"



ملتقى الأردن الاقتصادي

1200 مشارك من 20 بلداً عربياً وأجنبياً

مجموعة الاقتصاد والأعمال تكرّم العاهل الأردني

الملك عبدالله يشجع على جعل الملتقى حدثاً سنوياً في الأردن

شكل ملتقى الأردن الاقتصادي الثاني صدمة إيجابية كبيرة للأردن، وفي وقت كان لا يزال تحت وطأة الاعتداءات التي استهدفت ثلاثة فنادق في عمّان وخلّفت وراءها عشرات القتلى والجرحى.

وكان الملتقى أول تظاهرة اقتصادية استثمارية في الأردن بعد هذه الحادثة، تمثلت في مشاركة كثيفة حيث تجاوز عدد المشاركين الـ 1200 يمثلون مختلف القطاعات الاقتصادية في 23 بلداً عربياً وأجنبياً.

وأعطت مشاركة العاهل الأردني الملك عبدالله الثاني مع الملكة رانيا في جلسة افتتاح الملتقى زخماً وأهمية كبيرين، فشكلت بالتالي رسالة قوية لمجتمع الأعمال العربي والدولي مفادها أن الأردن بلد آمن ومستقر، وأن حركة الاستثمار مستمرة فيه، وأن المستثمرين، بمشاركتهم وبمتابعتهم لمشاريعهم مصممون على الالتزام بالأردن كبلد جاذب للاستثمار وكبلد يشكل بوابة رئيسية لمحيطه، ومركزاً للتجارة والخدمات.

وقد كرّمت مجموعة الاقتصاد والأعمال العاهل الأردني ومنحته جائزتها "الريادة في الإنجاز"، باعتباره الرائد الأول في الإنجاز والذي يقود مسيرة التنمية والتحديث، وينقل بلده وشعبه إلى مصاف الدول المتقدمة.

تميز ملتقى الأردن الاقتصادي الثاني (27 و 28 تشرين الثاني/نوفمبر 2005) من خلال مؤشرات تعكس نجاحه على أكثر من صعيد، فقد شهد الملتقى الآتي:

1 – استقطاب الملتقى لأكثر من 1200 مشارك من 20



الملك عبدالله الثاني والملكة رانيا في مقدمة الحضور

بلداً عربياً وأجنبياً، على الرغم من حادثة الاعتداء على 3 فنادق، التي حصلت قبل 20 يوماً من موعد انعقاد الملتقى، في فترة أساسية على صعيدي المشاركة والتنظيم.

2 – شارك في جلسات الملتقى 40 متحدثاً من مسؤولين وقادة شركات وخبراء.

3 – شهد الملتقى نشاطات جانبية من بعض الشركات التي أعلنت عن مشاريع لها وهي:

– شركة سرايا الأردن التي أطلقت "صندوق سرايا للبعثات" في مجال الفندقة والضيافة بالتعاون مع وزارة التعليم العالي والبحث العلمي في الأردن.

– مؤسسة استثمار الموارد الوطنية وتنميتها (موارد) التي أطلقت مشروع "مدينة الشرق" بالاشتراك مع مطوّرين عقاريين محليين وعرب.

– شركة "جورد إنفست" التي أطلقت صندوقاً للأسهم العربية.

4 – استقطاب الملتقى لـ 24 شركة ومؤسسة أردنية وعربية ساهمت في الرعاية والمشاركة القوية كدليل على أهمية الملتقى الترويجية.

الجلسة الافتتاحية

شهدت الجلسة الافتتاحية، في حضور الملك **عبدالله الثاني** والملكة **رانيا**، حشداً ضاقت به قاعة الاحتفالات الرئيسية في فندق لورويال؛ وتحدث في الجلسة على التوالي: مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال – وهي الجهة المنظمة – **رؤوف أبو زكي**، رئيس غرفة تجارة الأردن **حيدر مراد** ممثلاً القطاع الخاص الأردني، والشيخ **بهاء الدين الحريري** ممثلاً القطاع الخاص العربي.

رؤوف أبو زكي

استهل جلسة الافتتاح مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال **رؤوف أبو زكي** الذي نوه بمشاركة الملك **عبدالله** "كدليل على تقديره للملتقى في ترويج الاقتصاد الأردني وعلى اهتمامه بالاستثمار سبيلاً للتنمية المستدامة"؛ وقال مخاطباً الملك: "تأتي مشاركتكم في هذا الملتقى فعل إيمان بالأردن وفعل اهتمام بالاستثمار وفعل ثقة بمجموعة الاقتصاد والأعمال، وإن رعاية



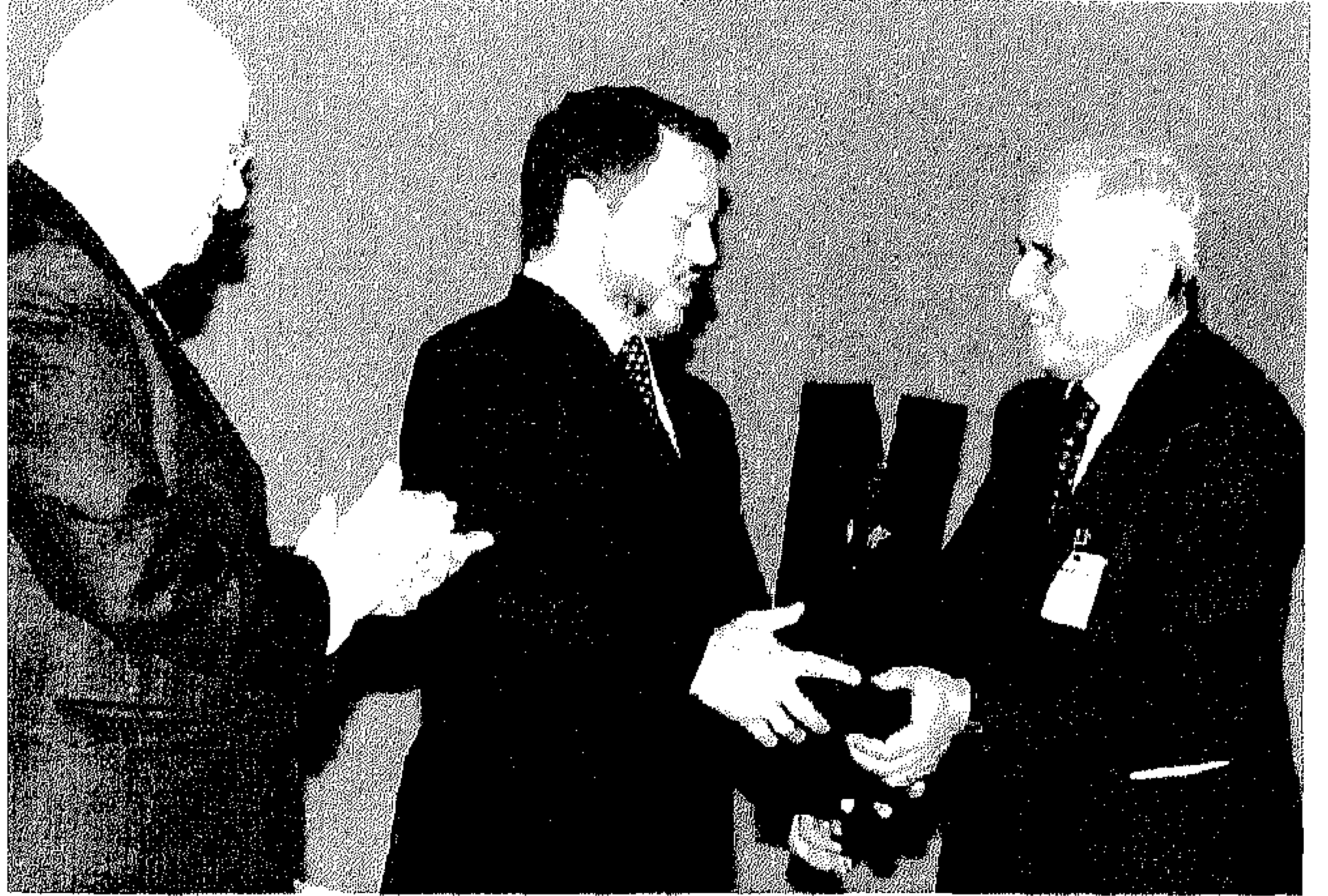
جانب من المشاركين

"الاقتصاد والأعمال" تكرّم الملك عبد الله الثاني

كرمت مجموعة "الاقتصاد والأعمال" جلالة الملك عبد الله الثاني ابن الحسين ومنحته جائزتها التي تحمل اسم "الريادة في الإنجاز" تقديراً للإنجازات التي حققها في الأردن خلال السنوات القليلة الماضية.

وقد تولى مدير عام المجموعة رؤوف أبو زكي، ورئيس المجموعة سعيد خوري تسليم الجائزة إلى العاهل الأردني.

وفي معرض تقديمه للجائزة قال أبو زكي: "وخير ختام لحفل التكريم هذا هو أن نمنح جائزة "الريادة في الإنجاز" للرائد الأول في الإنجاز، جلالة الملك عبد الله الثاني الذي يقود مسيرة التنمية والتحديث، وينقل بلده وشعبه إلى مصاف الدول المتقدمة، من دون أن يتخلى عن ثوابت الأردن وعن أصالته وتقاليده، وهو الرائد أيضاً في دعمه وتشجيعه للقطاع الخاص. وإنه لشرف كبير أن يتقبل منا جلالته جائزة هذا الملتقى".



الملك عبدالله يتسلم الجائزة من مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال وبدا رئيس مجلس إدارتها سعيد خوري

جلالة الملك لهذا الملتقى وحضوره ما هي إلا تأكيد على أن الأردن ماض في رسالته التنموية، ساع بكل تصميم إلى أن يبقى واحة للاستثمار وملتقى للأعمال. خصوصاً وأن الأردن متميز باستقراره السياسي والأمني والاجتماعي، وفي سياسة الانفتاح وإقامة أفضل العلاقات مع البلدان الشقيقة والصديقة. وإذا حصلت حادثة معينة، ومهما كان حجمها، فإنها لن تغير المسار العام، وهذا يؤكد مناعة الأردن وقدرته على صون أمنه والحفاظ على استقراره وحماية الاستثمار والمستثمرين فيه".

وأضاف: "لقد راهنت مجموعة الاقتصاد والأعمال ومعها عدد كبير من المستثمرين على الأردن، فعقدت الملتقى الأول في العام 2003، وها نحن في الملتقى بمشاركة تجاوزت الألف، وجاء الرهان في محله. إذ نجد في الأردن نمواً اقتصادياً بمعدلات عالية، وتدفقات استثمارية كبيرة تتجسد في مشاريع ضخمة ستساهم في تحقيق نقلة نوعية في مسار التنمية وفي خلق فرص العمل على امتداد مساحة هذا البلد، الذي بات بوابة عبور في محيطه ومركزاً إقليمياً للتجارة والأعمال.

إن ما حققه الأردن في سنوات قليلة من قدرة على اجتذاب الاستثمارات، إنما يطرح مسألة الاستثمار العربي التي هي قضية مركزية تكتسب أهميتها من الحاجات التنموية المتزايدة في البلدان العربية، وفي ظل تزايد سكاني بمعدلات عالية، كما تكتسب أهمية خاصة في ظل تراكم الفوائض المالية الجاهزة للاستثمار. فإيرادات دول الخليج النفطية سترتفع هذه السنة إلى نحو 380 مليار دولار، وإذا استمر منحى الارتفاع في سعر النفط، ومع الزيادة المخططة في صادرات الغاز الطبيعي، فإن هذه الإيرادات قد تصل إلى 700 مليار دولار. ومثل هذا النمو في الإيرادات سيؤدي إلى نمو موازٍ في الفوائض مضافاً إلى ما تحقق خلال العامين الماضيين. ومثل هذا الفائض يفوق احتياجات التنمية في الخليج، وعليه فإن جزءاً كبيراً منه سيجد طريقه إلى الخارج. فهل سيكون للعالم العربي حصة ذات أهمية من هذه الفوائض، والتي قد تبلغ 1,5 تريليون دولار؟

هناك بالتأكيد فرص كبيرة للاستثمار المباشر المربح في العالم العربي. وبقاء جزء ملحوظ من الفوائض في المنطقة يساعد بالتأكيد على تطوير هذه الفرص وتنويعها. أما أسواق المال العربية فقد تطورت بسرعة وهي تعاني من تخمة في السيولة ولكنها قادرة على التطور تبعاً للنمو الاقتصادي وتوسع القاعدة الإنتاجية بفعل الاستثمارات المباشرة. لكن جميع هذه الاعتبارات تبقى ذات فائدة محدودة في غياب البيئة الاستثمارية المرحبة والحرة والضامنة لحقوق المستثمر والخالية من العراقيل. فهل هذه البيئة متوفرة بالفعل في العالم العربي بشكل عام؟ لقد تحقق تقدم مهم، لكنه غير كاف خصوصاً بالنسبة للدول العربية المحتاجة للرساميل؛ والمطلوب من الجميع مجاراة الاقتصاد بكل متطلباته، وإلا أضاع العالم العربي فرصة جديدة لاستغلال موارده واستمرت الرساميل العربية في الهجرة.

إن رأس المال ليس جباناً، كما يقال، بل هو حذر وحريص، وهو أشبه بالطائر الذي لا يحط إلا في المكان الآمن. فلنمض قدماً في توفير الإصلاحات السياسية والاقتصادية والمالية والإدارية. ونشدد على ضرورة



مشاركة كثيفة في الملتقى


Barthelay
MONTRE D'EXCEPTION
Lulu
acier, nacre et brillants
Barthelay
مجوهرات بركات
BARAKAT JEWELLERY
شركة محمد عبداللطيف جميل
جدة، برج علي رضا، طريق المدينة، تلفون: ٦٥٣٠٠١٢/٦٥٣٣٦٠٥ – مركز البزيه برنتان، تلفون ٦٩٧٨ ٦٧٥ –جدة مول، شارع التحلية، تلفون: ٦٦٧٦٥٥١ – الرياض، الملز، شارع الستين، تلفون: ٤٧٦ ٣٩٦٧

تكريم ثلاثة روّاد

منحت مجموعة "الاقتصاد والأعمال" جائزتها "الريادة في الإنجاز" لثلاثة روّاد مميزين في مجالات أعمالهم، وقد تولى العاهل الأردني شخصياً، مع مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال رؤوف أبو زكي، تسليم الجوائز إلى المكرمين وهم:

–ناصر الخرافي: وهو رئيس مجموعة شركات الخرافي التي لها نشاطات متنوعة كويتية وعربية ودولية ما جعلها بحق مجموعة كويتية ذات بُعد عربي، ومجموعة عربية ذات بُعد دولي. ورهان ناصر الخرافي الدائم، الاستثمار في بيئته ومحيطه، واستثماره دائماً ينطوي على وجه تنموي واجتماعي.

–إيليا نقل: وهو رجل أعمال أردني يعتبر رائداً في الاستثمار في القطاع الصناعي، حيث بدأ بمعمل صغير في الأردن، وتحوّل إلى شبكة صناعية متخصصة ومتطورة دائماً في سبعة بلدان عربية. وإضافة إلى نجاحه في عالم الأعمال، فإن إيليا نقل يمثل سيرة مميزة في العصامية وفي العمل الاجتماعي والانساني.

– البنك العربي: تم تكريمه بشخص رئيس مجلس الإدارة عبد الحميد شومان لمناسبة احتفال البنك باليوبيل الماسي (75 عاماً)، ومضاعفة رأس ماله قبل أسابيع كدليل على تجدد البنك ومضيه قدماً في لعب دور مهم ليس في اقتصاد الأردن وحسب بل في اقتصادات البلدان العربية.



جائزة الريادة في الإنجاز لناصر الخرافي

الإصلاح الإداري والتصدي للجهاز البيروقراطي. ففي كثير من الأحيان يبحث المستثمر عن مدخل يوصله إلى رأس الهرم لتجاوز العقبات علماً بأن هذا الأمر ليس متاحاً للجميع وهو يعني أن هناك مشكلة في الجهاز system ينبغي معالجتها؟ والحق يقال أن الأردن قطع شوطاً في هذا المجال ويبقى بحاجة إلى المزيد.

إن الفضل الأكبر في نجاح هذا الملتقى يعود إلى الشركات الراعية والتي تمثل القوى الحية في حركة الاستثمار لا في الأردن وحسب، بل وفي معظم البلدان العربية؛ فبدعمها للملتقى، تمكنا من تجاوز الصعوبات لاسيما تلك التي نجمت عن الأحداث الأخيرة".

وختم: "وبانعقاد هذا الملتقى بنجاح، للمرة الثانية، فإن جلالة الملك والذي تشرفنا بزيارته قبل أيام، شجعنا على جعله سنوياً، ونحن نؤكد لكم بأنه سيصبح كذلك وبأن الدورة الثالثة ستنعقد في مثل هذا الشهر من السنة المقبلة".

حيدر مراد

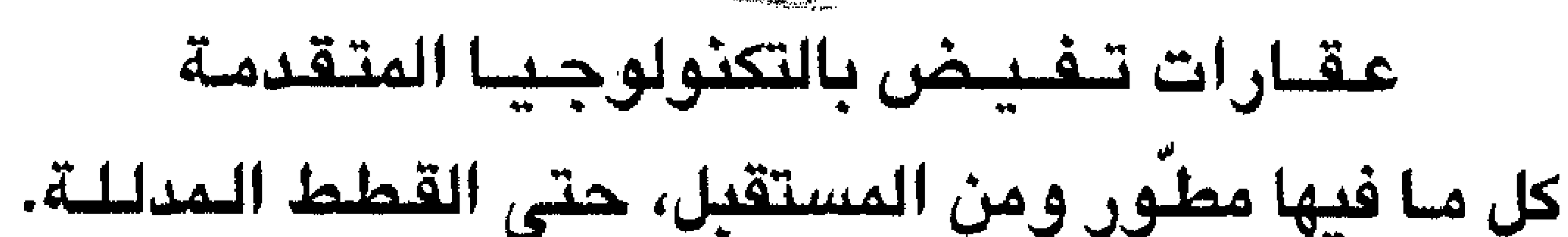
وألقى كلمة القطاع الخاص الأردني رئيس غرفة تجارة الأردن حيدر مراد، ومما قاله: "لقد شكل القطاع الخاص الذراع القوية لعملية البناء والتنمية في الأردن محققاً الكثير من الإنجازات على مدى العقود الماضية وفي مختلف القطاعات، وشهدت مؤسسات القطاع الخاص تطوراً كبيراً في بلد لا يمتلك الكثير من الموارد الطبيعية ولكنه يمتلك القيادة الحكيمة والإمكانات البشرية المتعلمة والمبدعة التي شكلت أساساً لانطلاقة الاقتصاد الأردني الذي حقق معدلات نمو مرتفعة خلال السنوات الأخيرة حيث تجاوزت 7,5 خلال الأشهر التسعة الأولى من العام الحالي وزيادة في حجم الاستثمار أكثر من 64 في المئة خلال الأشهر العشرة الأولى من العام فيما ارتفعت الصادرات بنسبة 13 في المئة خلال أشهر وارتفعت المستوردات بأكثر من 30 في المئة خلال الفترة نفسها وتعزز الاستثمار بالأسهم في بورصة عمّان التي ارتفعت أسعارها 85 في المئة خلال 9 أشهر كما تعززت احتياطات البنك المركزي وهي تزيد حالياً على 5 مليارات دولار، وقد كان القطاع الخاص محركاً رئيسياً للاستثمار مستفيداً من الاتفاقات التجارية التي بذلتم جلالتكم جهوداً كبيرة لتوقيعها مع أهم دول العالم".

بهاء الحريري

أما كلمة القطاع الخاص العربي فكانت للشيخ بهاء الدين الحريري التي تضمنت الآتي:

"إنني إذ أقف بينكم اليوم ينتابني شعور متناقض: حزن على أرواح الشهداء الأبرياء التي زهقتها أعمال إرهابية مستنكرة، وفرح بهذا الحشد المميز الذي جاء





شركة أمنيات للعقارات تعلن عن دخولها إلى عالم العقارات لتكشف النقاب عن ابتكاراتها وتقدم لك عالمٌ من الإبداع والحداثة. تضافرت جهودنا ونظرتنا المستقبلية لتنبثق عنها رؤية شمولية ستقدّم طيفاً واسعاً من العقارات المجهّزة بأحدث إبداعات التكنولوجيا وأكثرها تطوراً في الشرق الأوسط.

تخيّل أبراج سكنية ومكتبية راقية مزودة بباقة مميزة من خدمات التكنولوجيا المتقدمة. لدى أمنيات سيتولى الإنسان الآلي القيام بالأعمال المنزلية الشاقة بما فيها خدمات التنظيف وكي الملابس. كما صُممت تجهيزاتها المنزلية لتعمل بأوامر صوتية تمكنّك من التحكم بها ابتداءً من فتح وإغلاق الستائر، وصولاً إلى التحكّم بالإنارة وتلفزيونات البلازما.

تكنولوجيا مطوّرة نضعها بين يديك. حتى الحيوانات الأليفة صممناها على شكل روبوتات آلية تطيع جميع أوامرك بمجرّد سماع صوتك. وفي المكاتب، سيكون بمقدورك إعطاء الأوامر لهاتفك لإرسال بريد إلكتروني تمليه عليه شفهياً ليقوم بطباعته وإرساله، أو ترتيب وتنسيق الاجتماعات حتى وأنت خارج المكتب.

وكونها جزءٌ من مجموعة الماسة التي تعتبر إحدى أكبر وأهم المجموعات المتخصصة بمجال التكنولوجيا والتطوير العقاري بحجم أعمالها البالغ قيمته ملياري درهم، والتي تضم أكبر شركة لتوزيع تكنولوجيا المعلومات في الشرق الأوسط، ستقوم شركة أمنيات للعقارات بتغيير أسلوب حياتك عبرَ تسخير أحدث ابتكارات التكنولوجيا المتقدّمة، وأرقى فنون التصميم المعماري الفريد. لتحقق لك الحلم المستقبلي الذي لا طالما حلمت به، سواءً في المنزل أو المكتب.



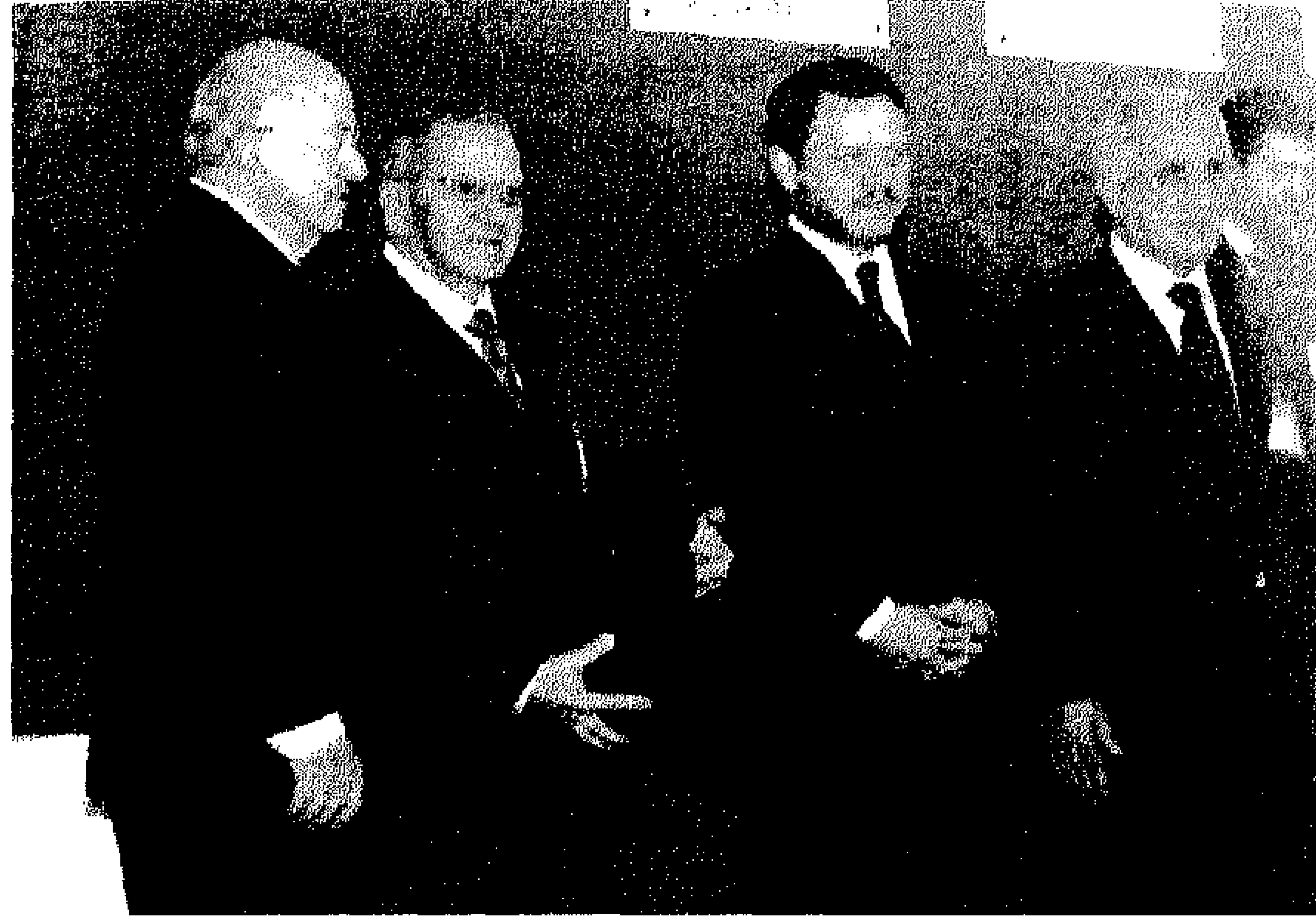


للمزيد اتصل على الرقم (٨٠٠ ٦٦٦٤٩٢٨) OMNIYAT ٨٠٠
ص ب ٣٠١١٦٠ دبي، الإمارات العربية المتحدة هاتف ٩٩٥٥ ٣٣٤ ٤ ٩٧١+ فاكس ١٠٥٦ ٣٣٤ ٤ ٩٧١+
info@omniyat.com www.omniyat.com

عضو في الماسة القابضة



... ولعبد الحميد شومان


... وإيليا نقل

ليعبر عن دعمه ومحبته للأردن ملكاً وحكومة وشعباً وليؤكد في استمراره في المساهمة في مسيرة التنمية الشاملة التي يقودها الملك **عبدالله الثاني بن الحسين** ويعطيها الكثير من وقته وجهده وامتنانه.

إن الرئيس الشهيد **رفيق الحريري**، الذي نتذكره اليوم ضيف شرف ومتحدثاً رئيسياً في ملتقى الأردن الاقتصادي الأول الذي انعقد العام 2003، أحب الأردن كثيراً وصمم أن يساهم في إنمائه بما امتلك من خبرة ورؤية، تعبيراً منه على هذه المحبة. ونحن اليوم ومن هذا الملتقى، نؤكد التزامنا الكامل تجاه الأردن ورهاننا على اقتصاده ومستقبله مصممين على المضي قُدماً في مشاريعنا. فهذا البلد أصبح وجهة استثمارية وسياحية فريدة وفتح ذراعيه أمام الاستثمارات العربية، وقد وفر أيضاً، من خلال التعاون والدعم الذي قدمته مؤسسات القطاع العام لنا ولكافة المستثمرين، مناخاً ملائماً يستند إلى مجموعة متكاملة من السياسات والإجراءات نابعة من رؤية شاملة وواضحة لإمكانات ومستقبل هذا البلد ولمزايا شعبه الطيب".

وأضاف: "إن الفوائض المالية التي ننعم بها اليوم تشكل دافعاً قوياً لتعظيم وتفعيل الاستثمارات العربية وتوجيهها لخدمة قضايا التنمية في وطننا العربي الذي يزخر بالفرص والإمكانات. وبقدر ما هو مطلوب من المستثمرين المبادرة إلى إقامة المشاريع المختلفة، بقدر ما هو مطلوب من الحكومات العربية بذل المزيد من الجهود من أجل توفير المناخ الاستثماري في بلدانها وخلق البيئة الملائمة والقادرة على احتضان الاستثمارات العربية.

إن رؤية الملك **عبدالله الثاني** الداعية لإيجاد توازن سياسي واقتصادي واجتماعي، إنما تنطلق من قيم الاعتدال والعدالة والانفتاح وهذه الرؤية كفيلة باحتضان ديمومة واستقرار الاستثمارات وتفعيل أهدافها التنموية والاقتصادية. وسيتسنى لنا في هذا الملتقى فرصة التشاور وتبادل الآراء والأفكار التي تساعدنا على درس فرص الاستثمار وإقامة المشاريع المختلفة، لاسيما وأن الحكومات العربية وفي مقدمتها الحكومة الأردنية بدأت بتحقيق هذا التوازن من خلال السعي لاستكمال برامجها الإصلاحية وإعطاء دور أكبر للقطاع الخاص".

وختم: "لا يسعنا إلّا التنويه بالجهود التي تبذلها مجموعة "الاقتصاد والأعمال" في سعيها إلى الترويج للاستثمار في البلدان العربية وفي خلق صلات التلاقي بين رجال الأعمال والمستثمرين".

الرئيس الشهيد رفيق الحريري

كان الرئيس الشهيد رفيق الحريري حاضراً غائباً في ملتقى الأردن الاقتصادي الثاني، وكان ماثلاً في أذهان المشاركين، لا سيما منهم الذين شاركوا في الملتقى الأول (2003)، حيث كان الرئيس الحريري ضيف شرف ومتحدثاً رئيسياً ومحاوراً ومشاركاً في اللقاء الذي كان مخصصاً لمنتدى القيادات الشابة العربية الذي كان برئاسة النائب الشهيد د. باسل فليحان. ذكرى الرئيس الشهيد تمثلت في الآتي:

- في كلمة مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال رؤوف أبو زكي الذي قال: "نتذكر في هذه المناسبة الرئيس الشهيد رفيق الحريري الذي كان ضيف شرف الملتقى الأول، وكان له حضور فاعل ومؤثر فيه، وإلى جانبه النائب الشهيد د. باسل فليحان، وكان الرئيس الحريري المستثمر الأول في الأردن، والمؤمن الأكبر بالعمل الاقتصادي العربي المشترك وبسياسة الأسواق والأجواء والعقول المفتوحة".

- وجود الشيخ بهاء الدين الحريري متحدثاً في جلسة الافتتاح حيث قال: "أحب الرئيس الشهيد الأردن كثيراً، وصمم أن يساهم في إنمائه بما امتلك من خبرة ورؤية تعبيراً منه عن هذه المحبة"...

- المشاركة الفعّالة، رعاية وحضوراً، في أعمال الملتقى من خلال الشركات المملوكة كلياً أو جزئياً من قبل مجموعة الحريري.

- العشاء المميز الذي أقيم تكريماً للمشاركين تجسيداً لـ"رؤية الرئيس الحريري" والذي دعت إليه المجموعة، بالاشتراك مع: شركة سرايا الأردن، شركة العبدلي للاستثمار والتمويل، "سعودي أوجيه" والبنك العربي.

تغطية شاملة للملتقى في العدد المقبل

تنشر "الاقتصاد والأعمال" في عددها المقبل (كانون الثاني / يناير 2006) ملفاً يتضمن تغطية شاملة لأعمال ملتقى الأردن الاقتصادي.

الاستخلاصات والتوصيات

خرج الملتقى بعدد من الحقائق والمعطيات والملاحظات والتوصيات التي يمكن إيجازها في الآتي:

أولاً: على المستوى العام

1 – لاحظ الملتقى أن أداء الاقتصادات العربية لايتناسب مع إمكاناتها وطاقاتها البشرية والمادية، الأمر الذي يؤكد على وجود فرص كثيرة ومتنوعة لم يتم استغلالها بعد.

2 – التشديد على أهمية الفوائض المالية المتراكمة في البلدان العربية وخصوصاً النفطية، وعلى أهمية استغلالها واجتذاب استثماراتها من أجل تحقيق التنمية المستدامة، تجنباً لهجرتها إلى خارج الوطن العربي.

3 – التأكيد على أن توفير المناخ الاستثماري الملائم شرط أساسي لاجتذاب الاستثمارات العربية من خلال خلق البيئة المرحبة والحرة والضامنة للحقوق في المستقبل والخالية من العراقيل.

4 – المضي قُدماً في خلق هذه البيئة الاستثمارية عن طريق متابعة برامج الإصلاح السياسي والاقتصادي والمالي والقانوني والإداري.

5 – التنويه بالاتجاه السائد نحو الخصخصة وإعطاء دور أكبر للقطاع الخاص في عملية التنمية، وإعادة النظر بالتالي في دور القطاع العام وانتقاله من الإدارة والتشغيل إلى الرقابة والتنظيم والإشراف والتشريع.

ثانياً: على المستوى الأردني

1 – نوّه المشاركون في الملتقى بالمناخ الاستثماري السائد وببرنامج الإصلاح الجاري تنفيذه واللذين ساهما بشكل أساسي في تحقيق معدلات نمو عالية ثم قياسية على مدى السنوات الأربع الماضية.

2 – التأكيد على أهمية الجهود التي تبذلها الحكومة من أجل تنمية التصدير الصناعي والزراعي وتنشيط الصناعات التحويلية وتوفير الأسواق لها من خلال سياسة الانفتاح والانضمام إلى منظمة التجارة الدولية والاتحاد الأوروبي وإقامة المناطق التجارية الحرة مع العديد من البلدان.

3 – التنويه ببرنامج الخصخصة في الأردن واعتباره تجربة ناجحة من خلال ما تحقق ومن خلال المشاريع المنوي خصخصتها.

4 – إن التحرير الكامل لقطاع الاتصالات في الأردن حقق نتائج جيدة على صعيد اجتذاب الاستثمارات وتوطين التكنولوجيا وتحسين الخدمات ما سيؤدي إلى جعل الأردن مركزاً مميزاً للمعلوماتية ولتكنولوجيا الاتصالات.

5 – التنويه بما حققه القطاعان المصرفي والمالي في السنوات القليلة الماضية والدعوة إلى توفير المستلزمات الكفيلة بتوسع القطاع المصرفي خارج الأردن من خلال بعض الحوافز مثل تخفيض الضرائب وتقليص الاحتياطات الإلزامية لدى البنك المركزي.

6 – أبدى المشاركون اهتماماً بمشاريع التطوير العقاري الجاري تنفيذها في الأردن مع التأكيد على مردودها الإنمائي والاجتماعي، وعلى التسهيلات والحوافز التي وفرتها الجهات الحكومية.

ثالثاً: على المستوى الفلسطيني

1 – التشديد على أهمية توجه الاستثمارات العربية نحو الأراضي الفلسطينية، وتعزيز التبادل التجاري معها حيث أن هذا التبادل يبدو ضئيلاً مع الأردن ومصر مقارنة بحجم التعامل بين فلسطين وإسرائيل.

2 – تبيان الحوافز والتسهيلات الواسعة والمتنوعة التي توفرها السلطة الفلسطينية للمستثمرين، مع الإشارة إلى أن ثمة قطاعات ومرافق عدة نشأت أساساً من خلال القطاع الخاص.

3 – الإشارة إلى النمو القياسي الذي حققته سوق الأوراق المالية الفلسطينية والذي تجاوز الـ 370 في المئة خلال الأشهر العشرة من هذا العام، مع الإشارة كذلك إلى أن هذه السوق تتمتع بسيولة عالية.

4 – الرهان على التطورات الأخيرة التي شهدها قطاع غزة والتي ستوفر مناخاً ملائماً للاستثمار في شتى المجالات.

5 – التنبيه إلى استمرار الصعوبات والعراقيل أمام حركة الاستثمار نتيجة السياسات والإجراءات التي تتخذها سلطات الاحتلال.

رابعاً: على المستوى العراقي

1 – التأكيد على تنوع وكثرة الفرص الاستثمارية التي يختزنها العراق في مختلف المجالات، بما في ذلك القطاع النفطي.

2 – الإقرار بأن الوضع الأمني لا يزال يشكل عائقاً أساسياً أمام قيام استثمارات حقيقية تسهم في زيادة الناتج المحلي وفي التخفيف من نسبة البطالة العالية.

الملتقى يستقطب رعاية 24 شركة

ساهمت في رعاية الملتقى 24 شركة ومؤسسة أردنية وعربية هي:

الرعاية الماسية

– "سرايا الأردن"

الرعاية البلاتينية

– بوابة الأردن / القرية الملكية
– "جورد إنفست" (شركة الثقة للاستثمارات الأردنية)
– شركة الاتصالات المتنقلة MTC
– "العبدلي للاستثمار والتمويل"
– مؤسسة استثمار الموارد الوطنية وتنميتها (موارد)
– مجموعة البنيان
– بنك الصادرات والتمويل
– "الأردن دبي كابيتال"
– سلطة منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة
– شركة تطوير العقبة
– شركة اتحاد المقاولين العالمية (C.C.C.)
– شركة المشروعات الكبرى العقارية

الرعاية الذهبية

– الشركة الكويتية لمشاريع التخصيص
– بنك لبنان والمهجر
– شركة أمين قعوار وأولاده
– مؤسسة تشجيع الاستثمار
– "بيت الاستثمار العالمي"
– الشركة العربية الفلسطينية للاستثمار المحدودة

الرعاية الفضّية

– شركة المخازن العمومية
– "تجاري"
– بورصة عمان
– الهيئة التنفيذية للتخاصية
– "البركة للاستثمار"
– Automotive Partner
– "كاديلاك"
– التغطية الإعلامية
– تلفزيون العربية

دول المنطقة والتعامل مع نمط جديد من القرارات الدولية

.... د. شفيق المصري ....

لم تشهد دول المنطقة من قبل، مثل هذا الحشد من القرارات الدولية المستندة الى الفصل السابع من ميثاق الأمم المتحدة، والتي تتميز بأنها قرارات ذاتية الإلزام. وهي تنص عادة على إنذار جدي يليه إجراءات زاجرة تبدأ بالعقوبات الاقتصادية والديبلوماسية (المادة 41 من ميثاق الأمم المتحدة) ويمكن أن يقرر مجلس الأمن الدولي تصعيدها إلى العقوبات العسكرية (المادة 42 من الميثاق). والملاحظ أن دول المنطقة عموماً والدول المعنية بالقرارات تحديداً (أفغانستان والعراق سابقاً وسورية حالياً)، لا تمتلك الخبرة الكافية للتعامل مع قرارات الفصل السابع.

وربما يرجع السبب في ذلك الى أن معظم القرارات السابقة المتعلقة بالمنطقة كانت تتخذ بالاستناد إلى الفصل السادس، ولا سيما عندما تكون إسرائيل معنية بها. ولعل هذا الأمر يشكل المثل الأبرز للمعايير المزدوجة التي يخضع لها مجلس الأمن الدولي؛ فمنذ تاريخ نشوء إسرائيل لم يصدر أي قرار مستند إلى الفصل السابع إلا القرار الذي صدر في العام 1948 الخاص بالهدنة بين إسرائيل والدول العربية.

اما السبب الآخر والمهم، فهو أن الدول المعنية بهذا النوع من القرارات، تكتفي بالسياسة ذاتها في انتقاد الولايات المتحدة التي تمارس سيادتها على الأمم المتحدة. وما من شك في أن الانتقاد صحيح ولكنه غير كاف بالنسبة للدول المستهدفة عن خطأ أو صواب. المهم هو كيفية التعامل مع هذه القرارات الدولية الملزمة وليس مجرد انتقادها وكأنها لم تكن ذات فاعلية أصلاً.

تجربتا أفغانستان والعراق ■

لقد أظهرت الأحداث التي أعقبت الحرب في أفغانستان، أن القرارات الدولية التي استندت إليها هذه الحروب، لم تحقق النتائج الإيجابية المرجوة، سواء بالنسبة للهدف الذي حددته أو بالنسبة للهدوء والعدالة والاستقرار التي انتظرتها. في حين نرى أن النتائج المباشرة تمثّلت في تحقيق الولايات المتحدة أغراضاً ستراتيجية أمنية واقتصادية وسياسية تعدت أفغانستان إلى دول أخرى. ولعل هذه الأغراض كانت مقصودة بالأساس. ولهذا أشارت إحدى المجلات الأميركية أن خطة الهجوم على أفغانستان أعدت وتمت الموافقة عليها اعتباراً من أوائل العام 2001 أي قبل ثمانية اشهر من تفجير 2001/9/11.

الموضوع إذاً ليس بحاجة إلى براهين وأدلة إضافية حول إصرار الولايات المتحدة على تدويل قراراتها هي، من خلال استصدار قرارات من مجلس الأمن مستندة إلى الفصل السابع من ميثاق الأمم المتحدة وهذا القول لم يعد جديداً بعد انتهاء الحرب الباردة. ومع ذلك فإن الدول المستهدفة عادة مدعوة إلى اعتماد كل الوسائل المشروعة من أجل الدفاع عن النفس.

وتتمثل هذه الوسائل في ضرورة فهم الحدث المرافق أو المسبب للقرار والتعامل معه أو التفاعل حياله.

والحرب على العراق، التي استندت إلى ذرائع واهية اتضح زيفها منذ فترة بعيدة. ولكنها، في الواقع الظاهر، كانت تعود إلى الطريقة السيئة التي تعامل بها الرئيس العراقي صدام حسين مع قرارات مجلس الأمن المستندة إلى الفصل السابع من الميثاق، ولا سيما مع القرار 687/ 1991.

واليوم، يبدو أن ثمة انقساماً خطيراً في الرأي العام العراقي حول وضع مهلة زمنية لانسحاب القوات الأميركية وحليفاتها من العراق. ولكن القرار 1546/ 2004، وهو مستند بدوره إلى الفصل السابع ذاته، حدد هذه المهلة ضمن حدودها الزمنية القصوى، فاعتبر القرار أن الانسحاب النهائي للقوات "المتعددة الجنسية" من العراق يجب أن يتم مع العام 2006. وبذلك لم يعد ثمة مجال للاجتهاد حيال هذه المهلة، وبذلك أيضاً يقتضي أن يصار إلى التزام هذا القرار الدولي كما هو، من دون الدخول بمواقف مغايرة في هذا الصدد.

ولعلّ المشكلة الأساسية هنا، تكمن في إبعاد أو استبعاد هذه القرارات الدولية عن إطار التحليل السياسي ومدى الانصياع إلى مضمونها بالطريقة المطلوبة.

وإذا كانت القرارات الدولية تشكل، في معظم الأحيان، الغطاء الدولي المطلوب لتشريع الستراتيجيات التي ترسمها الدول الكبرى بقيادة الولايات المتحدة، فلماذا لا تكترث الدول الأخرى بالاطلاع على هذه القرارات وبإمكانية الإفادة من بعض فقراتها.

ولا ضير بالنسبة للدول العربية في أن تعلن بهذه المناسبة، خيارها المنتظر بصدد الانسحاب الأجنبي من العراق بما يتفق مع المهل التي حددها القرار 1546 ذاته وبصرف النظر عما قد تتخذه الإدارة الأميركية أو حتى العراقية في هذا الشأن.

ولا بدّ في هذا المجال، من الإشارة إلى الملف الإيراني النووي وتداعياته الإقليمية والدولية. ولا بد أيضاً من الإقرار بمهارة الديبلوماسية الايرانية، لغاية الساعة، للتخلص من

العقوبات الدولية التي تصر عليها الولايات المتحدة مدفوعة بالتحريض الإسرائيلي المتواصل. وعلى الرغم من إبداء المرونة الإيرانية الظاهرة حيال إمكانية العودة إلى طاولة المفاوضات، فإن التقرير الصادر عن مدير الوكالة الدولية للطاقة الذرية والذي يفيد بأن الشفافية الإيرانية لهذه الجهة غير كافية، كذلك فإن الدول الأوروبية ذاتها أجمعت على رفض الإصرار الإيراني في عملية التخصيب هذه.

وبذلك، يبدو الخيار الإيراني النووي متأرجحاً بين إصرار محافظ على رفض إخضاع مراكز التخصيب للمراقبة والالتزام بالمطالب الأميركية – الأوروبية لهذه الجهة، وبين اعتدال إيراني يعتمد سياسة الحوار ويطالب بالعودة إليها.

وبات واضحاً ما يحمله الموقف الدولي حيال إيران من ظلم ظاهر ومعايير مزدوجة من قبل مجلس الأمن الدولي أو حتى الوكالة الدولية التي تغض الطرف عن القدرة النووية المتقدمة لإسرائيل وتقف بالمرصاد للإمكانات السلمية النووية لإيران.

ولكن السؤال الآن يتعلق بكيفية التعاطي مع هذه القرارات التي توشك أن تنتقل إلى مجلس الأمن الدولي لتصبح إجراءات زاجرة بحق إيران من دون الاكتراث للانتقاد والتنديد الإيرانيين.

وعلى هذا الأساس ينتظر أن يصبح الخيار الإيراني الديبلوماسي المقبل أكثر اعتدالاً وعقلانية بحيث يصبح التزامه بالقرارات والمعاهدات الدولية منطلقاً أكثر صوابية وفاعلية في مطالبة المجتمع الدولي في تطبيق الشرعية الدولية على إسرائيل ذاتها، وذلك من خلال تسهيل مهمة روسيا، ومن ثم مطالبتها بما التزمت به إيران من جهة ثانية.

سورية والقرار 1636 ■

أما القرار الدولي الأخير المستند إلى الفصل السابع فهو القرار الرقم 1636/2005 المتعلق بمهمة التحقيق الدولي في جريمة اغتيال الرئيس **رفيق الحريري**.

يأتي هذا القرار، انسجاماً مع الموقف التقليدي لمجلس الأمن الدولي، بمثابة إنذار يشكل الفرصة الأخيرة لسورية من أجل بذل الجهود المطلوبة لاستبعاد العقوبات التي يمكن أن ينتقل إليها مجلس الأمن بعد 2005/12/15، أي موعد تقديم التقرير المطلوب من رئيس لجنة التحقيق إلى مجلس الأمن الدولي.

والمعروف، تكراراً، أن القرار 1636 ذاتي الإلزام، وأنه، إذا قرر مجلس الأمن تصعيده إلى إجراءات زاجرة، فإن الكلفة ستكون باهظة جداً على سورية اقتصاداً وسياسة معاً. والمعروف أيضاً أن أية دولة لا تستطيع حيال قرارات الفصل السابع أن تتذرع بالسيادة الوطنية وبأصول المحاكمات الجزائية لديها في مواجهة هذه القرارات.

وقد وافقت سورية بتاريخ 2005/11/25 على مكان استجواب المشتبه بهم في فيينا – النمسا في مقر الأمم المتحدة هناك. ومع أن هذه الموافقة جاءت متأخرة إلا أنها ضرورية ومنقذة، لأنها تعبّر، مرحلياً على الأقل، عن تعاون سوري مطلوب مع اللجنة الدولية للتحقيق.

أما في مرحلة ما بعد التحقيق، فلا بد، في المنطق العام، من أن تتبع سورية الموقف المنفتح ذاته مع اللجنة الدولية. ولا بد، في هذا السياق من أن:

– تفصل سورية بين الدولة واعتباراتها ومصالحها، وبين مسألة الأفراد ومدى تورطهم في المشاركة المباشرة أو غير المباشرة في الجريمة ذاتها.
– تستجيب سورية للرغبة في التعاون الكامل مع هذه اللجنة الدولية، كما ظهر من الإجماع الذي حظي به القرار 1636 ذاته.
– تدرك سورية أن هذا الموقف، على الرغم من بعض التضحيات الشخصية، هو الأسلم لسلامتها السياسية والاقتصادية وحتى الأمنية أيضاً. كذلك فإن هذا الموقف يساعد الدول الأخرى، ولا سيما روسيا ومن ثم الجزائر، في درء المخاطر التي قد يشكلها أي قرار لاحق لمجلس الأمن ضدها.

واستناداً لما تقدم يُلاحظ:

– إن السياسة العامة لمعظم الدول العربية لم تعتمد الأسلوب الذي قد يحقق مكاسب إذا صدر أي قرار دولي لمصلحتها، ولا ذلك الذي يخفف الخسائر عنها التي يمكن أن يرتبها أي قرار آخر.
– إن هذه السياسة توجه من الداخل إلى الداخل وتنكفئ عن مخاطبة المحافل الدولية وصانعي القرار الدولي. ولذلك يسعى معظم القادة إلى كسب تأييد شعبي داخلي وإن كان ذلك على حساب المستحقات التي يتعرض لها، سلباً، أي قرار دولي أو إقليمي.
– إن الخيارات التي تلتزمها هذه الأنظمة لا تزال تصر على الخطاب السياسي المتحفز بدلاً من التوجه السياسي المدروس، كما أن الانتقادات المتواصلة ضد المعايير المزدوجة للأمم المتحدة لا تكفي لوحدها على الرغم من صوابيتها الكاملة في معظم الأحيان.
– إذا كان الموضوع في ترجمته القانونية قد تعدى النطاق السياسي العام إلى المنطق القانوني الملزم، فلا بد من مواجهة هذه القرارات بمنطق جديد يبعد عن الدولة المعنية العزلة ويجنّبها أي ضرب من ضروب الإجراءات الزاجرة.
– هذه الإجراءات تكون، عادة، بالغة القساوة السياسية والاقتصادية معاً. وقد تنعكس بشكل مدمر على الدولة المعنية ذاتها وعلى الدول المجاورة أيضاً.
– لا بد من التذكير هنا أن القرار 1636 المستند إلى الفصل السابع كما تقدم، ملزم لكافة دول العالم وليس لسورية فقط، وبالتالي فإنه يرتب إلزاميته على سورية ولبنان والدول الأخرى من دون أي استثناء.

وعلى هذا الأساس فإن الالتزام بهذا القرار يسهل كثيراً وضع الدول المعنية الأخرى بحيث يمكن تفادي أي إجراء زاجر قد يزيد من عزلة بعض الدول ومن إحراجها السياسي والاقتصادي معاً. ■



د. عثمان عائدي: عازب .. تزوج العمل وأنجب النجاح

دمشق - الاقتصاد والاعمال

يرتبط اسم د. عثمان عائدي بالسياحة العربية، فهو أول من أنشأ فنادق خاصة في سورية، في زمن كانت الدولة تسيطر فيه على الأنشطة الاقتصادية، فخرق عثمان عائدي القاعدة وتحول، بتوجيه من الرئيس الراحل حافظ الأسد، إلى شريك للحكومة في "الشركة العربية السورية للمنشآت السياحية"، وهي "أول شركة من نوعها في العالم"، كما يقول، والتي انطلقت في العام 1977 بـ 200 مساهم، "معظمهم من الأصدقاء"، لتضم حالياً أكثر من 25 ألف مساهم.

تجربته الأولى في قطاع السياحة، يتحدث عنها عثمان عائدي بكثير من الاعتزاز وبحنين كبير إلى البدايات. وهي تجربة بدأت بفندق ميريديان دمشق ومن ثم سلسلة "فنادق الشام"، وليتوسع بعدها إلى عواصم عربية وعالمية، أبرزها باريس حيث فندق رويال مونصو، الذي عرفه عائدي "نزيلاً دائماً" قبل أن يتحول إلى مالك "دائم" له.

وبدايات د. عثمان عائدي العملية، لم تكن في السياحة، بل في مجال هندسة السدود والعلوم المائية، حيث حاز في خمسينّيات القرن الماضي على شهادة دكتوراه دولة من جامعة السوربون في باريس، وعمل في هذا المجال وفي مجالات متعددة أخرى: الصحافة، المصارف، التعهدات وإنجاز المشاريع. إنه رجل متعدد النشاطات، فإضافة إلى رئاسته العديد من الشركات الفندقية و"الاتحاد العربي للفنادق والسياحة"، يرأس أيضاً "أكبر شركة للري في أوروبا والثانية في العالم".

اللقاء مع د. عثمان عائدي يتسم دائماً بالشمولية، يستمد من ماضي تجربته الغنية رؤية واضحة للمستقبل.

■ **منذ سنوات عديدة تكرّس معظم وقتك واهتمامك لصناعتي السياحة والفنادق، فيما أنت مهندس وخريج البوليتكنيك في فرنسا. كيف وصلت إلى السياحة والفنادق؟ ما الذي أغراك في هذا الميدان؟**

□ الكثيرون يعتقدون بالفعل أنني أكرّس معظم وقتي للسياحة والفنادق، ذلك أنني عندما بدأت الاهتمام بهذا الميدان كانت قلّة من الناس تهتم بالسياحة. فالسياحة لم تتحول إلى صناعة مهمة إلا في النصف الثاني من القرن العشرين.

بدأت حياتي العملية العام 1956، وكان اهتمامي ينصب على الهندسة وبناء السدود، ومياه الشرب، ومياه الصرف، والمشاريع الكهربائية والإنمائية إلخ... في البداية كنت أضع الدراسات ثم انتقلت إلى تنفيذ المشاريع. بعد الوحدة بين مصر وسورية، وصدور قرارات التأميم، بقيت في سورية ولكنني نقلت بعضاً من نشاطاتي إلى بلدان عربية أخرى، وخصوصاً لبنان. في كل مراحل حياتي لم أكتف بنشاط معين، كنت أهتم بالدراسات الهندسية، وفي الوقت نفسه أعمل على تنفيذ المشاريع الهندسية، وأدير مؤسسات إعلامية، إذ ترأست في العام 1986، ولمدة خمس سنوات، مجلس إدارة مجلتي "الأسبوع العربي" و"ماغازين"، وساهمت بتأسيس مصارف مثل بنك البحر المتوسط الذي تأسس في بيروت العام 1972، وفي باريس العام 1976.

■ بدايتي مع السياحة ■

بدأت الاهتمام بالسياحة والفنادق في أواسط سبعينّيات القرن الماضي عندما فكّر الرئيس الراحل حافظ الأسد ببناء فنادق في سورية، فعملت على تشكيل مجموعة تتولى دراسة وتمويل وتنفيذ بناء فنادق ميريديان في دمشق وتدمر واللاذقية، لذا تركّز اهتمامي في البداية على بناء الفنادق. كان القطاع الخاص في سورية بعيداً عن السياحة، علماً بأن سورية غنية جداً بالآثار والكنوز الحضارية التي تجذب السياحة الثقافية، فضلاً عن أماكن الاصطياف. غياب القطاع الخاص عن السياحة كان أمراً طبيعياً لأن الدولة أمّمت أواخر الخمسينّيات، ثم في العام 1964، جميع المرافق الاقتصادية، فترك القطاع الخاص سورية وذهب إلى العالم العربي. أنا كنت الوحيد

الذي بقي في سورية، إذ كنت أتابع أعمالي في الخارج وأعود أسبوعياً إلى سورية.

فكرنا في حينه بتأسيس شركة تساهم الدولة فيها بنسبة 25 في المئة والقطاع الخاص بنسبة 75 في المئة. وتوصلنا إلى معادلة وهي أنه إذا كانت الدولة ستسمح للقطاع الخاص بالاستثمار فيجب أن لا تنظر إليه كمنافس أو كعدو. وإذا كانت الدولة ترغب بالمشاركة، فليكن ولكن بنسبة محدودة، لا تتجاوز 25 في المئة وتقوم بالتصويت على القرارات كبقية المساهمين، فقانون التجارة يقضي بأن جميع المساهمين في الشركات المساهمة متساوون في الحقوق والواجبات. فالهدف من وجود الدولة داخل الشركة هو تشجيع القطاع الخاص على الاستثمار من جهة، والتعرف على طرق عمله من جهة أخرى، أي أن الهدف ليس تقييد القطاع الخاص.

والمسألة ليست مسألة قطاع مشترك كما تهيأ للكثيرين. هنا ليس ثمة شراكة وإنما هي مساهمة من الدولة في شركة مساهمة للقطاع الخاص. كثيراً ما كان هذا الأمر موضع خلافات بيني وبين بعض وزراء السياحة. كان الوزراء يقولون "نحن شركاء"، وكنت أنا أرد "أنتم مساهمون"، إذ ليس في الأمر شراكة. الدولة مساهمة وليست شريكة. وكان من أهداف الشركة تشجيع القطاع الخاص على المساهمة في تنمية البلد، وكانت هذه أول شركة من نوعها في العالم. في إنكلترا، مثلاً، بقيت الدولة تحتفظ بحق الفيتو في الشركات المختلطة حتى لو لم تكن تملك سهماً واحداً فيها، وهو الذي كان يدعى Golden sheer أي السهم الذهبي. وعندما باعت فرنسا شركات كانت قد أممتها، احتفظت بحق الحسم في اتخاذ القرارات، بينما الدولة في سورية اكتفت بأن تكون مساهمة مثلها مثل غيرها ولا تتمتع بأي امتياز.

"الشركة العربية السورية للمنشآت السياحية" تخضع لقوانين التجارة، والدولة تملك 25 في المئة من الأسهم، وبالتالي لها الحق بتعيين ربع أعضاء مجلس الإدارة ولا تتدخل بتسمية بقية الأعضاء الذين يتولى مساهمو القطاع الخاص تسميتهم بالتصويت. ثمة ديموقراطية في التعامل بين الأكثرية والأقلية وحرية العمل الاقتصادي.

عندما دعونا إلى إنشاء الشركة في العام 1977 لم يلب الدعوة أكثر من 200 مساهم في سورية، واجهنا صعوبات شديدة. المساهمون الأوائل كانوا في معظمهم من الأصدقاء. اليوم، وبعد أن لمس المستثمرون إنجازات الشركة وتأكد لهم أن الدولة لا تتدخل في أعمالها، صار عندنا 25 ألف مساهم. وفي تجربة فريدة من نوعها، قمنا في العام 1986 بتخصيص العاملين في الشركة 10 في المئة من أسهمها يسددون قيمتها بالتقسيط ومن دون فائدة وبسعر القيمة الإسمية الأصلية التي اشتراها بقية المساهمين قبل عشر سنوات ومن دون أية علاوة إضافية، وذلك لكي يشعروا بأنهم جزء من الشركة وليسوا مجرد موظفين وعاملين فحسب، والعامل والموظف يحتفظ بأسهمه إلى أن يحال على التقاعد. فالأسهم تبقى ملك العاملين عندئذٍ.

■ نجاح في سورية ■

■ الواضح أن التجربة نجحت سواء في العلاقة مع الدولة، أو مع المستثمرين أو العاملين.

□ أصحاب الأسهم نادراً ما يبيعون أسهمهم، فمنذ 16 سنة، نوزع سنوياً 25 في المئة من القيمة الرسمية أرباحاً لهم، أي أن الذي اشترى أسهماً قد استعاد رأس ماله أربعة أضعاف. وازداد سعر السهم ثلاثة أضعاف عما كان عليه، أي تضاعف رأس ماله سبع مرات خلال 16 سنة، ولذلك لا ترى من يرغب ببيع أسهمه.

التجربة نجحت وأثارت اهتماماً كبيراً انعكس عليّ شخصياً فاقترن اسمي بالسياحة والفنادق. وغلب هذا الجانب على جوانب أخرى في نشاطاتي التي بقيت أمارسها لغاية اليوم، مثل الهندسة والدراسات الهندسية وتنفيذ المشاريع الهندسية. فإلى جانب شركات الفنادق، أنا رئيس مجلس إدارة أكبر شركة للري الحديث في أوروبا والثانية في العالم.

■ من أين تأتي بالوقت للاهتمام بكل هذه المجالات؟

□ كما تعلم فأنا عازب، لم أتزوج، بل تزوجت العمل، أعمل ليلاً نهاراً.

■ تجد سعادتك في العمل...

□ أجد سعادتي في العمل وفي النجاح بالعمل. إذا لم ينجح العمل الذي أقوم به كما يجب، أشعر بضيق، لذلك أحاول أن أعمل إلى أقصى حد ممكن لكي أؤمّن للعمل أسباب النجاح.

■ ... وفي باريس ■

■ مشاريعك الفندقية والسياحية نجحت في سورية، الأمر الذي شجعك على الإقدام على مشاريع مماثلة خارج سورية، منها طبعاً سلسلة فنادق في فرنسا وفي مقدمها فندق رويال مونصو في باريس.

□ منذ العام 1952 وأوتيل رويال مونصو هو فندقي المفضل في باريس، حيث تحول إلى مكان إقامتي الدائم عندما أقصد العاصمة الفرنسية. كان بمثابة بيتي، أعيش فيه وأقيم فيه، لم أنم في حياتي في فندق آخر في باريس، حتى أنني اخترت أن يكون مكتبي في الفندق أيضاً. عندما توفي مالك رويال مونصو السابق وهو الذي أسس الفندق وأداره طيلة 40 عاماً، اختار ورثته وبعد عشر سنوات من وفاته ولأسباب مالية، بيع الفندق. وبما أنني كنت أقيم في الفندق أثناء وجودي في باريس ومنذ أكثر من 25 عاماً، سألوني ما إذا كان يهمني شراء الفندق، فاشتريته. أنا أحب الفندق، وهو استثمار جيد، ثم إنه من الممكن استعماله لتدريب كفاءات يمكن الإفادة منها في فنادق الشركة في سورية.

عندما أسست سلسلة فنادق في سورية كان بإمكاني بكل سهولة أن أطلب من شركة أجنبية أن تتولى إدارة هذه الفنادق. هناك رساميل عربية كبيرة وظفت في القطاع الفندقي في فرنسا وغيرها، ولكن إدارة هذه الفنادق بقيت بأيدي شركات أجنبية. وفي العالم العربي نفسه فإن معظم المرافق السياحية والفندقية تديرها شركات أجنبية وتقطف خيرة ثمارها من دون أن تساهم في الاستثمار.

مثال على ذلك، عندما قررت سورية إنشاء فنادق فخمة وكانت البلاد تفتقر إلى الخبرات الفندقية اللازمة، لجأ الرئيس **حافظ الأسد** إلى التعاقد مع شركتين أجنبيتين لهذا الغرض. وبالفعل تمّ التعاقد مع شركة فنادق الميريديان الفرنسية التي لم تكن تدير حينذاك سوى فندقين في العالم، أحدهما في المارتينيك والآخر في غوادلوب، أي قبل أن تؤسس مريديان باريس ومريديان نيس إلخ... هذه الشركة لم توظف أموالاً في مريديان دمشق وإنما وظفت ما عندها من خبرة وكفاءة في إدارة الفنادق، وذلك مقابل 20 في المئة من أرباح التشغيل. وبذلك كانت أكثر من شريك مضارب. صاحب رأس المال يوظف المال ويتحمل النفقات وتبعات الاستهلاك والصيانة على أمل استعادة المال المستثمر، إذ أنه قليلاً ما يجني أرباحاً تتناسب مع استثماره، في حين

العرب يبنون الفنادق ويهملون الادارة

الشركة العربية السورية للمنشآت السياحية أول شركة من نوعها في العالم

أن الشركة التي تدير تحصل على أرباح صافية تحولها إلى الخارج بمقدار 20 في المئة من أرباح التشغيل، أي ما قد يصل أحياناً إلى 60 في المئة من صافي أرباح الشركة بعد الاستهلاك وخلافه.

هذا حلّ سهل، أنا لجأت إلى حلول أصعب فأسست مع المساهمين أنفسهم شركة إدارة وطنية تتولى إدارة الفنادق بخبرات محلية. فإلى جانب شركة الفنادق، أسست مجموعة شركات فرعية: شركة للإدارة، شركة للبناء والصيانة، شركة لتنظيم الرحلات السياحية، وشركة نقليات تؤمن نقل السائح داخل الأراضي السورية. وهذا ما أدى إلى إرساء هيكلية سياحية متكاملة في جميع المناطق السورية. قسّمت سورية إلى مناطق عدة وبنيت في كل منطقة فندقاً، في دمشق، صافيتا، دير الزور، بصرى الشام، حماه إلخ... بحيث يمكن للسائح أن يزور سورية بكاملها معتمداً على فنادق الشركة في إقامته، وفي الوقت نفسه تمكنّا من إعداد كوادر تتمتع بالكفاءة والسوية ذاتها. عندنا في الشركة نحو 80 طاهياً قام كل منهم بدورة تدريبية في فرنسا مدتها ثلاثة أشهر على الأقل، لذلك ففي أي فندق من فنادق الشركة كنت تجد المأكولات والأطباق السورية والأجنبية نفسها وبالمذاق نفسه وبالنوعية نفسها.

■ كم يبلغ عدد العاملين في الشركة؟

□ هناك نحو خمسة آلاف عامل وموظف، ليس بينهم أي أجنبي. عندما جرى افتتاح فندق الشام في دمشق، جاء الرئيس حافظ الأسد لزيارة الفندق، فقمت بتقديم العاملين له، وكان بينهم 18 أجنبياً، قلت له أن هؤلاء جاءوا لكي يعلموا السوريين وليس لكي يكونوا معلمين عليهم. قلت له اليوم عندنا 18، بعد عام ينخفض العدد إلى 8، وبعد سنتين ينخفض العدد إلى أربعة، وبعد ثلاث سنوات يبقى منهم واحد فقط، وبعد ذلك لا أحد.

حالياً كل الكوادر التي تدير فنادق الشركة في سورية، وفي مختلف المجالات والأقسام، هم من السوريين. في البداية استعنت بعدد من كبار مصممي الديكور الأجانب، وبعدما جرى تدريب الكوادر السورية استغنينا عن خدمات الأجانب واعتمدنا كلياً على الكفاءات الهندسية المحلية. أحياناً يحتاج الأمر إلى خبرة معينة وخلال فترة محدودة، فيتم الاستعانة مؤقتاً وبصورة محدودة وللغرض المطلوب، بخبرات أجنبية، ولكن الاعتماد التام والكامل هو على الخبرات المحلية.

■ من هذه الزاوية أيضاً فالمشروع مشروع وطني وليس مجرد مشروع سياحي فحسب.

□ هذه كانت أهدافنا منذ البداية، وقد عمّمنا التجربة على مختلف فنادق الشركة وليس فقط في سورية، وإنما أيضاً في عمّان وفي لبنان وفي بلدان عربية أخرى. الحكومات العربية والصناديق والشركات العربية بنت فنادق في الكويت والسعودية والإمارات وغيرها، ولكنها للأسف لم تؤسس شركات وطنية للإدارة. كل الفنادق تديرها شركات أجنبية مع كوادر ومديرين أجانب.

■ الافتقار إلى الإدارة الفندقية ■

■ عدد الفنادق الفخمة في مختلف العواصم والمدن العربية واضح جداً، ولكن الملفت هو أن الخبرات العربية في هذا المجال لم تتطور بشكل موازٍ.



بعض الاستثمارات الفندقية تخسر بسبب التقليد والميل الى المباهاة

السياحة الثقافية لا تحظى بما تستحقه من اهتمام

□ هذا واقع مؤسف. في مصر، مثلاً، كان يوجد عدد من الكوادر في القطاع السياحي. اليوم معظم الفنادق في مصر تديرها شركات أجنبية. مجلس وزراء السياحة العرب سأل مرة الاتحاد العربي للفنادق والسياحة عن الأسباب التي تجعل معظم شركات التسويق والتنشيط وبناء الفنادق أجنبية. أعد الاتحاد ثلاثة مشاريع لتأسيس شركات عربية لسد العجز في هذه المجالات قدمناها منذ سنتين إلى مجلس وزراء السياحة العرب، ولكن مع الأسف بقيت المشاريع مجرد مشاريع. لم تجرِ مناقشتها معنا لغاية الآن، ولم يقم مجلس وزراء السياحة العرب حتى بدراستها.

■ كيف تنظر إلى ظاهرة كثرة الفنادق؟

□ إنها تلبي احتياجاً. وهناك بلدان تشجع فيها الدولة بناء الفنادق وتمنح القروض الكبيرة لهذا الغرض، وإن كان عدد الفنادق في بعض البلدان يزيد عن الحاجة، إلى حد أن شركات السياحة الأجنبية صارت تفرض عليها شروطاً تعجيزية وتفرض عليها أسعاراً. لا أريد تسمية أي بلد، ولكن هناك بلدان عربية تواجه صعوبات جمة، إذ يعجز أصحاب الفنادق عن تسديد ما يترتب عليهم من مستحقات وديون لأن شركات التسويق والتنشيط السياحي الأجنبية تفرض عليهم أسعاراً متدنية لا تؤمن لهم عائدات كافية لدفع ما عليهم من ديون للمصارف. وفي حال عدم قبول هذه الفنادق بالأسعار التي تفرضها الشركات الأجنبية، تقوم هذه الشركات بنقل السياح إلى بلدان أخرى، مثل قبرص أو كريت أو أي بلد آخر...

■ معنى ذلك أن المنافسة شديدة.

□ المنافسة شديدة فعلاً، وأحياناً كثيرة لا تعطي الفنادق العائدات التي تتناسب مع الرساميل الموظفة فيها.

■ مشاكل السياحة العربية ■

■ إضافة إلى هذا الجانب، وهو جانب مهم طبعاً يتصل بالمنافسة والعائدات، ما هي ابرز المشاكل والصعوبات التي تواجه الصناعة الفندقية في العالم العربي؟

□ هناك مشاكل ناجمة عن عدم التنسيق، وعن التنافس على بناء الفنادق الفخمة. بعض البلدان العربية تحتاج، مثلاً، إلى فنادق ثلاث نجوم أو أربع نجوم، فتقوم ببناء فنادق خمس نجوم، تتنافس بشراسة لكثرتها. يتنافسون ويبنون فنادق من ناطحات سحاب غريبة عجيبة. بعض هذه الفنادق لا تحقق الربحية المتناسبة مع الاستثمار. المسألة تحولت إلى مسألة مباهاة ومفاخرة، كما لو أن الأمر يتعلق بالتفاخر بامتلاك سيارة فخمة!

■ هذا المنحى لا يتفق مع منطلقات المستثمرين وأصحاب الأموال الذين يبحثون عن عائدات وأرباح من وراء استثماراتهم ولا يهمهم كثيراً التباهي والتفاخر.

□ استثمار اموال النفط لا يستند دائماً إلى معدل العائد، ففي أحد البلدان العربية هناك فنادق بألف أو ألفي غرفة أو حتى ثلاثة آلاف غرفة، ولكن هذه الفنادق هي ملك الدولة التي تمتلك فائضاً من أموال النفط.

■ في إحدى المدن العربية هناك ما يعتبر أفخم فندق في العالم.

□ أفخم فندق في العالم، ولكن هل يحقق الربحية التي تتناسب مع

الاستثمار الموظف؟ لا.

■ **ربما يكون الهدف من هذا الفندق الاستثمار المعنوي وليس الاستثمار المالي.**

□ الاستثمار المعنوي أو المفاخرة...

■ توصيات الاتحاد لا تنفذ ■

■ **د. عائدي أنت رئيس الاتحاد العربي للفنادق والسياحة، ما هو موقف الاتحاد من كل هذه الأمور؟**

□ الاتحاد العربي للفنادق والسياحة يجمع ما بين جميع الاتحادات الوطنية في البلدان العربية، وهو في اجتماعاته يحاول أن ينسق بين البلدان العربية في ما يتعلق باحتياجات الفنادق واحتياجات السياحة، ويحاول أن يلفت الأنظار إلى حاجات الوطن العربي السياحية.

مثلاً في العام 1995 نظّمنا أول مؤتمر للاستثمار الفندقي والسياحي في العالم العربي بالتعاون مع مجموعة الاقتصاد والأعمال وغرف التجارة العربية – الفرنسية، ومع مؤسسة ضمان الاستثمار العربية، ومؤسسة صناعة الاستثمار التابعة للبنك الدولي MIGA، وقد جمع نحو 500 مشترك من مختلف أنحاء العالم، من اليابان إلى أميركا إلى أوروبا وجميع أرجاء العالم العربي طبعاً. وناقشنا مواضيع كثيرة تتعلق بالاستثمار السياحي، وتوقفنا طويلاً عند مشاكل الاستثمار في العالم العربي، وصدرت مقررات وتوصيات أبلغناها للبلدان العربية. مع الأسف ثمة صعوبات بالغة في تنفيذ القرارات في العالم العربي.

الاستثمار يحتاج إلى قوانين وتشريعات واضحة، ويحتاج إلى قضاء عادل وسريع، هناك دعاوى في بلدان عربية تستغرق أكثر من عشر سنوات ولا يأخذ صاحب الحق حقه. المؤسسة العربية لضمان الاستثمار مثلاً، وهي مؤسسة يفترض فيها أن تضمن الاستثمارات، مع الأسف إذا ما حدث أي حادث تتلكأ وتعمل كل ما في وسعها كي لا تعوض وفق أحكام العقد، فيضطر المستثمر للذهاب إلى المحاكم والتحكيم.

أعرف حالة معينة لجأ فيها مستثمر إلى تأمين استثماره في المؤسسة، أقام لتنفيذ التحكيم دعاوى عديدة، وطيلة عشر سنوات وهم يتلكأون في التنفيذ، ما اضطرهم إلى اللجوء إلى التحكيم الدولي حتى حصلوا على حقوقهم. في مثل هذه الظروف والأوضاع، كيف يمكن للمستثمر أن يأتي ويؤمّن على أمواله عند مؤسسة ضمان عربية، وإذا ما تعرض لحادث ما تمتنع هذه المؤسسة عن تعويضه على ما تعرض له من خسائر!

■ تراجع السياحة البينية ■

■ **منذ سنوات وأنت ترأس الاتحاد العربي للفنادق والسياحة، ماذا عن السياحة العربية البينية؟**

□ السياحة ما بين البلدان العربية ضعيفة جداً. في كل بلدان العالم تشكل نسبة السياحة البعيدة نحو 20 في المئة والسياحة البينية تصل إلى نسبة 80 في المئة. في أوروبا تشكل السياحة البعيدة 12 في المئة والسياحة البينية 88 في المئة.

في العالم العربي تشكل السياحة البعيدة 58 في المئة والسياحة البينية 42 في المئة. وإذا ما استمر الوضع على ما هو، ستتراجع السياحة العربية البينية لتصل إلى 38 في المئة العام 2010. العربي لا يذهب إلى البلدان العربية!

■ **هل يعود ذلك إلى صعوبة الانتقال من بلد عربي إلى آخر؟**

□ إذا كنت تحمل جوازاً أجنبياً وذهبت إلى الإمارات مثلاً، بإمكانك أن تحصل على تأشيرة دخول في المطار، أما إذا كنت عربياً فلا يمكنك ذلك. بعض البلدان العربية، ولا أريد أن أسميها، لا تعطي المواطن العربي تأشيرة دخول إلا بعد أسبوع أو أسبوعين أو ثلاثة أسابيع من تقديم الطلب، بينما يحصل الأجنبي على الفيزا في المطار من دون أية صعوبة.

> **بدأت بمشاريع المياه والكهرباء والاعلام ثم جذبتني السياحة**
>
> **في السعودية صحوة سياحية، وفي دبي معجزة**

■ **إنهم يبررون ذلك بالأسباب الأمنية.**

□ هذه ليست حجة، خذ سورية مثلاً، سورية بلد عربي وتعرضت لأحداث أمنية حساسة جداً في الثمانينات بين السلطة ومعارضيها، ومع ذلك لم تلجأ السلطات إلى فرض سمات الدخول على العرب الراغبين بزيارة البلاد. بإمكان كل عربي أن يدخل إلى سورية بجواز سفر ومن دون تأشيرة. والأمر نفسه قامت بتطبيقه منذ أعوام عديدة اليمن، وكذلك لبنان الذي لم يعد يطلب سمات دخول من مواطني بعض البلدان العربية. لماذا لا تعمد بقية البلدان العربية إلى تسهيل عملية انتقال الأفراد؟ هناك بلدان عربية يمكنني، أنا كسوري، أن أدخلها من دون سمة دخول، أما إذا كنت لبنانياً فأحتاج إلى سمة دخول، وغالباً ما يكون الحصول عليها في منتهى الصعوبة، لماذا؟

في العام 1998 عقد الاتحاد العربي للفنادق والسياحة مؤتمراً في القاهرة للسياحة البينية وبحثنا مطولاً مسألة انتقال الأفراد بين البلدان العربية. شاركت في المؤتمر اتحادات السفر والسياحة، والنقل الجوي والنقل السككي، والنقل البحري، والنقل البري، الإعلام وغيرها. تحدثنا طيلة ثلاثة أيام، ولكن من أهم مطالبنا إلغاء تأشيرات السفر بين البلدان العربية وتسهيل عمليات النقل البري. صدرت مقررات وتوصيات نقلناها إلى جامعة الدول العربية وإلى جميع الدول العربية، وبقيت القرارات حبراً على ورق!

■ السياحة صناعة العصر ■

■ **على الرغم من كل الصعوبات، يزداد القطاع السياحي نشاطاً. هناك سياحة ثقافية، سياحة دينية، سياحة اصطياف، سياحة استجمام، سياحة مؤتمرات، سياحة استشفاء، سياحة الصحراء. الصناعة السياحية تتشعب وتتنوع وكأن كل شيء يتحول إلى سياحة.**

□ السياحة صارت صناعة العصر، كانت السياحة في أواخر القرن التاسع عشر وفي النصف الأول من القرن العشرين حكراً على كبار الأغنياء، أما اليوم فقد صارت السياحة في متناول الجميع، وباتت من ضرورات الحياة تساعد على الخروج من الحياة الروتينية.

■ **السياحة اليوم باتت تواكب أيضاً مكتسبات كثيرة حصل عليها الموظفون والعمال مع زيادة أيام الإجازات السنوية ومع تخفيض عدد ساعات العمل اليومية.**

□ بالفعل، كانت الإجازة في فرنسا في أوائل الخمسينيّات، مثلاً، لا تتجاوز الأسبوعين، ثم صارت ثلاثة أسابيع، اليوم صارت خمسة أسابيع، وجرى تخفيض ساعات العمل من 48 إلى 35 ساعة أسبوعياً، وصار بإمكانك أن تعمل أكثر يومياً وتأخذ المزيد من أيام الإجازة، كما بات بالإمكان الوصول إلى التقاعد في سن مبكر...

■ **أي أنه ازداد الوقت المتوفر للناس للسياحة والاستجمام والترفيه.**

□ صحيح، ومع ازدياد انتشار الثقافة، ازدادت رغبة الناس بالحصول على المزيد من الثقافة، فأخذت تزور الأماكن الأثرية، والمعالم الدينية، والمتاحف، وتعود إلى التراث. وكانت السياحة تعني تمضية الوقت على الشاطئ تحت الشمس، اليوم لم يعد الأوروبي يكتفي بالذهاب إلى الشاطئ، صار يهمه أن يذهب إلى المناطق والمدن

الأثرية في سورية ولبنان ومصر والأردن وغيرها من بلاد العالم في القارات الخمس التي تملك ثروات أثرية ومعالم حضارات قديمة. وهناك أيضاً سياحة الغولف، الأميركي مثلاً يذهب من أميركا إلى اليابان لكي يلعب الغولف، والعكس صحيح.

■ تدريب المسؤولين ■

■ تستوقفني هنا السياحة الثقافية، بالذات، العالم العربي غني جداً بالآثار وبالثروات الحضارية. إلى أي حد، في تقديرك، تستثمر البلدان العربية فعلاً وبشكل جيد هذه الثروات الثقافية؟

□ مع الأسف الشديد، لم تأخذ السياحة الثقافية في الوطن العربي ما تستحقه من اهتمام. خذ ليبيا مثلاً، حيث يتواجد فيها آثار رومانية رائعة ومهمة جداً، آثار هائلة. الكلام نفسه يمكن أن يقال عن العراق الذي تتعرض كنوزه الأثرية اليوم للنهب والسرقة. العالم العربي غني جداً بإنجازات أجدادنا، ولكن اهتمام حكومات اليوم فيها أقل من عادي!

■ ما المطلوب؟

□ عندما وجد المسؤولون في سورية، مثلاً، أن ثمة إقبالاً على المتاحف والمناطق الأثرية، أقدموا على رفع أسعار بطاقات الدخول إلى هذه الأماكن عشرة أضعاف، لماذا؟ أفهم أن تُرفع الأسعار لكي تتم الإفادة من العائدات لتطوير المتاحف وتحسين أوضاع الأماكن الأثرية وحمايتها، ولكنهم بدلاً من ذلك يستعملون الأموال لأغراض أخرى. الأماكن الأثرية بقيت على ما هي عليه، بل تقهقرت أوضاعها، وصار الحارس أو المراقب يأخذ نصف المردود. عندنا كنوز لا نعرف للأسف كيف نحافظ عليها!

■ يبدو أن الحاجة إلى دورات تدريبية لا تقتصر على العاملين في الفنادق فحسب، هناك من هم في مواقع المسؤولية يحتاجون أيضاً إلى دورات تدريبية.

□ هؤلاء يحتاجون إلى دورات تدريبية أكثر من العاملين في الفنادق. العاملون في الفنادق يتابعون دورات تدريبية ولهم مصلحة في تطوير أنفسهم، أما المسؤولون في بعض البلدان العربية فتلزمهم عودة إلى الذات والتفكير بالأمر بجدية أكبر. فالمسألة في منتهى الأهمية.

■ سياحة الخليج ■

■ الملفت اليوم هو أنه بالإضافة إلى البلدان السياحية التقليدية، سواء في المغرب أو المشرق، ثمة ظاهرة تتمثل باهتمام بلدان الخليج العربي الغنية بالنفط بالثروة السياحية بشكل خاص. في السعودية، مثلاً، تبذل جهود كبيرة لتنشيط السياحة، وخصوصاً السياحة الداخلية، إضافة طبعاً إلى السياحة الدينية...

□ كان السعوديون يسافرون كثيراً إلى الخارج للسياحة، ووجدوا أن في بلادهم مناطق جميلة جداً وغنية حتى بالجبال تصلح للسياحة والاصطياف لما تتمتع به من جمال أخاذ في الطبيعة ومن اعتدال في المناخ، فأخذوا يهتمون بالسياحة الداخلية. في السعودية ثمة صحوة، والبلاد تتجه بقوة نحو إعداد وتجهيز المراكز والأماكن السياحية فيها، هذا بالإضافة إلى السياحة الدينية.



11 في المئة من سكان العالم يعملون في السياحة

الاتحاد العربي للفنادق والسياحة لا يملك إلا إسداء النصائح

■ هناك أيضاً ظاهرة سياحة الخدمات في دبي...

□ في دبي، حققوا معجزة، السياحة هناك قائمة على الخدمات كما تقول، على التجارة والمعارض والمؤتمرات. وبالفعل قاموا في دبي بأعمال جبارة لجلب السياح، العمل جبار بكل معنى الكلمة، ولكن للأسف أن أكثر من يفيد منه هي الشركات الأجنبية التي تدير الفنادق، فضلاً عن العمالة الأجنبية.

■ كيف يمكن لهذه الثروة السياحية أن تكون بأيدي العرب؟ ما العمل؟

□ الطريق إلى ذلك هو أن يحب العرب بعضهم بعضاً، بدلاً من الاستعانة بأيد عاملة أجنبية يمكن اللجوء إلى الأيدي العاملة العربية، ولكن بعض البلدان تتخوف من ذلك لأنها تتخوف من انتماءات العرب السياسية ومن احتمال قيامهم بنشاطات سياسية. بعض الأنظمة تريد أن تخضع العمالة لمراقبة شديدة، وتفضل عمالة أجنبية من بلدان آسيوية، على العمالة العربية.

■ ولكن على الرغم من هذه المشكلة التي لا تقتصر مفاعيلها على السياحة فحسب، يمكن القول أن السياحة تشكل قطاعاً في منتهى الأهمية بالنسبة إلى الاقتصاد.

□ هناك نحو 11 في المئة من سكان العالم يعملون في قطاعات السياحة بشكل مباشر أو غير مباشر. وهناك بلدان صناعية مثل اليابان أو إنكلترا حيث يزيد عدد العاملين في قطاعات السياحة عن عدد العاملين في صناعات الفولاذ والإلكترونيات والسيارات والنسيج والحديد. قطاعات الفنادق والسفر والسياحة أصبحت صناعة متكاملة بحد ذاتها.

■ وفي العالم العربي؟

□ النسبة في العالم العربي أقل بكثير مما هي في بقية أنحاء العالم.

■ ما من شك في أن لهذه الصناعة منافع وفوائد كثيرة، وقد ذكرت بعضها، ولكن لهذه الصناعة بعض المضار منها، مثلاً، استهلاك البيئة والأماكن الأثرية وانتشار السياحة الجنسية.

□ لذلك يجب العناية بالمناطق الأثرية والمحافظة عليها، وكذلك المحافظة على البيئة، أما بالنسبة إلى سياحة الجنس، فمع الأسف هذه السياحة موجودة في بعض البلدان العربية، أو هي على الأقل لا تحارب بجدية وصرامة وكأنها من الأمور الطبيعية أو المنشطة للسياحة على الرغم مما تسببه من مضار.

■ ما موقفكم أنتم كاتحاد للسياحة والفنادق؟

□ ليس بيدنا إلا إسداء النصائح، فنحن لا سلطة لنا على الدول. الدول نفسها تغض الطرف ولا تتحرك بجدية لمحاربة ومكافحة الدعارة في بعض الفنادق التي تعج بالمومسات من بلدان أوروبا الشرقية وآسيا، فماذا يمكننا نحن أن نفعل؟ الدول تعتبر أن هذا النوع من السياحة يساعد على تشغيل الفنادق وتنشيط السياحة للبلد. وهنا نعود إلى مشكلة كثرة الفنادق.

■ سؤال أخير، طبعاً مشاكل السياحة كثيرة، ولكن يبقى هذا القطاع من أهم القطاعات الاقتصادية في العالم العربي.

□ إذا كان العالم العربي مهتماً بشكل جدي بالسياحة ويعتبرها بالفعل صناعة نظيفة، عليه أن ينهض بها وأن يبذل ما يتطلبه ذلك من جهود كبيرة، ويأخذها بمعانيها القومية والأخلاقية والمهنية، فإن لهذه الصناعة من دون شك مردوداً كبيراً. ■

رئيس "أرامكو": المملكة "لا تستطيع حلّ مشاكل العالم"


عبدالله بن جمعة

الرياض ـ سليم بودياب

خصّ رئيس شركة أرامكو السعودية عبدالله بن صالح بن جمعة "الاقتصاد والأعمال" بحديث صريح حول قطاع النفط، مؤكداً أن لدى المملكة "سيناريو" جاهز لإنتاج 15 مليون برميل يومياً متى احتاجت السوق ذلك.

كلام بن جمعة جاء على هامش افتتاح المقر الدائم للأمانة العامة لمنتدى الطاقة الدولي في الرياض برعاية الملك عبدالله بن عبدالعزيز.

حول الخطط الإنتاجية المستقبلية لـ"أرامكو" يقول **بن جمعة**: "تصل الطاقة الإنتاجية للمملكة حالياً إلى 10,5 ملايين برميل يومياً. وتقوم سياسة المملكة على الاحتفاظ بقدرة إنتاجية فائضة لاستخدامها خلال الأزمات، تصل إلى مليون ونصف أو مليوني برميل يومياً". مشيراً إلى أن الشركة وضعت العام الماضي حقول "القطيف" و"أبو سعفة" في حيّز الإنتاج بطاقة 400 ألف برميل في اليوم، "كما سننتج العام المقبل من حقل "حرض" 300 ألف برميل يومياً، ومن حقول "أبو حادرية" و"فاضلي" و"الغسانية" 500 ألف برميل يومياً في العام 2007، بالإضافة إلى 200 ألف برميل و100 ألف برميل يومياً في العام 2008 من حقول "الشيبة" وجنوب الرياض على التوالي. أما العام 2009 فسيشهد زيادة 1,2 مليون برميل يومياً من النفط العربي الخفيف، وستصل طاقتنا الإنتاجية اليومية إلى 12 مليون برميل. هذه خططنا بوضوح وشفافية للسنوات الأربع المقبلة".

نعرف حقولنا

عن مواكبة العرض للطلب المتزايد على الطاقة، خصوصاً من قِبل الصين والهند، يؤكد **بن جمعة**: "حتى الآن ليس هناك عجز في توفير الكميات المطلوبة من النفط". مضيفاً: "لنكن واقعيين... صحيح أن المملكة لديها ربع الاحتياطي العالمي من البترول، لكنها لن تستطيع أن تحل كلّ مشاكل العالم. ولكن في المقابل لدينا "سيناريو" لرفع الطاقة الإنتاجية حتى 15 مليون برميل يومياً متى احتاجت السوق ذلك". مشدّداً: "سنكون حاضرين لذلك... فنحن نعرف حقولنا جيداً التي يمكن الاعتماد عليها لتحقيق هذا الهدف".

ويعقّب رئيس "أرامكو": "نريد من كافة الجهات أن تقوم بدورها... ننتظر عودة العراق إلى السوق وأن تتحسن الأحوال في روسيا". مشيراً إلى ضرورة إيلاء الأبحاث العلمية حول الطاقة الأهمية القصوى من قِبل الدول المُنتِجة للنفط، "فهناك موضوع دقيق جداً في هذا المجال يتمثل بالزيوت غير التقليدية، إذ يوجد حالياً نحو 6 إلى 7 تريليون برميل من هذه الزيوت، ولو استطعنا بالاعتماد على التقنيات الحديثة أن ننتج 10 في المئة منها فقط لأنتج العالم بمقدار ما أنتجه على مدى تاريخ صناعة النفط بكامله... الفرص كبيرة وواعدة متى تضافرت الجهود لذلك".

الأسعار معقدة

"الأسعار ليست مرتبطة دائماً بما يُعرف بالعوامل الأساسية للسوق" بحسب **بن جمعة**، "بل تتحكم بها الكثير من عوامل الجغرافيا السياسية". متسائلاً أيضاً: "هل تتلاءم قدرات محطات التكرير الموجودة حالياً مع كافة أنواع الزيوت المتوفرة؟ هل تتوفر البنية التحتية المتطورة لدى الدول المستهلكة؟ أضف إلى ذلك المضاربات في الأسواق المالية وغيرها من العوامل... باختصار، الأسعار عملية معقدة. وكلّ ما نستطيع قوله كدولة مُنتِجة للنفط إننا سنقوم بدورنا على أكمل وجه وننتظر من الآخرين القيام بدورهم على أكمل وجه أيضاً".

"سيناريو" جاهز لزيادة الطاقة الإنتاجية إلى 15 مليون برميل يومياً

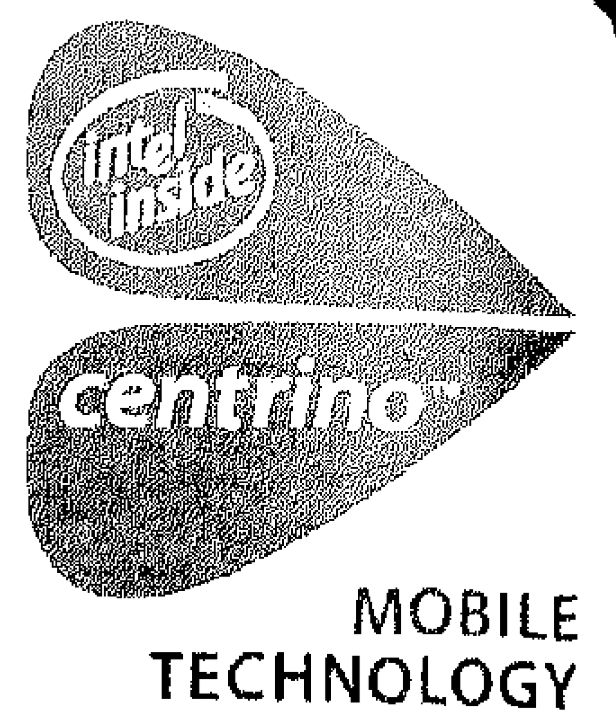
أطلِعونا على خططكم

هل تقابل الدول المستهلكة شفافية الدول المُنتِجة بشفافية مماثلة؟ يجيب **بن جمعة**: "لأجل القيام باستثماراتنا نحتاج إلى الاطلاع بشفافية على خطط الدول المستهلكة. فعندما تُطالَب بزيادة الإنتاج، يجب أن نعرف واقع وآفاق الاستهلاك بوضوح لنحدد مسار توجهاتنا". لافتاً: "نحن في المملكة العربية السعودية خططنا صريحة وبرامجنا واضحة ونتحدث عنها باستمرار. من هنا، لدينا سؤال إلى المستهلكين عن خططهم في ظلّ حديث البعض أنهم لن يعتمدوا على نفط الشرق الأوسط، وأنهم يسعون إلى مصادر بديلة ومن دول أخرى".

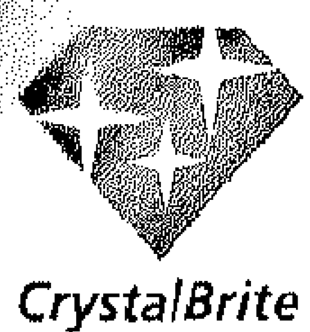
الطاقة البديلة ليست بديلاً

وبالحديث عن الطاقة البديلة، يختم رئيس "أرامكو": "الطاقة النووية موجهة بالأساس لتوليد الكهرباء، بينما يبقى النفط المرتكز الرئيسي لقطاع النقل ولن تؤثر الطاقة النووية شيئاً في هذا المجال للمستقبل المنظور. أما ما يُسمى بالبدائل الأخرى مثل تقنيات الكربون والرياح وغيرها فلا تمثل مجتمعة أكثر من 1 في المئة من إنتاج الطاقة عالمياً. حتى أن جميع الجهات المختصة مثل وكالة الطاقة الدولية وهيئة الطاقة الأميركية تُجمع على أن هذه البدائل سيكون موقعها ضئيل جداً جداً على خارطة الطاقة العالمية حتى العام 2040 على الأقل... فالعالم سيحتاج النفط والغاز لسنوات طويلة جداً". ■

Windows® XP Professional تنصح شركة Acer باستخدام



أيسر أسباير 1690
تمتع بالحرية اللاسلكية



يجمع أيسر أسباير 1690 كل تقنيات الوسائط المتعددة التي تستغل طاقة التكنولوجيا النقالة من إنتل سنترينو Intel Centrino Mobile Technology وتوفر هذه التكنولوجيا مجموعة واسعة من الخدمات لأعمال المكتب وبرامج التسلية . كذلك يقدم هذا الكومبيوتر الدفتري حرية التمتع بمعظم تطبيقات المنزل الرقمي الحديثة في بيئة لاسلكية مستقلة. ويتضمن أسباير 1690 شاشة Crystal Brite الواسعة ذات التقنيات العصرية التي تؤمّن نقاءا مميزا ما يسهّل ويفعّل تصفّح الانترنت ومشاهدة افلام الـ DVD ومراجعة النصوص وتخزين الصور.

- Intel® Centrino™ Mobile Technology
  - Intel® Pentium® M Processor
  - Intel® PRO/Wireless 2200BG
  - Mobile Intel® 915PM/GM Express chipset
- Microsoft® Windows® XP Home Edition
- Acer CrystalBrite 15.4" WXGA 1280 x 800
- ATI Mobility™ Radeon® X700 with up to 256MB VRAM or Intel® Graphics Media Accelerator with 128MB shared memory
- 512MB (2x 256MB) DDR2 RAM (upgradable to 2048MB)
- up to 120GB ATA/100 Hard Disk drive
- DVD Dual Double Layer (slot loading), 4 in 1 card reader
- WLAN 802.11b/g
- 3x USB (2.0), Firewire, Infrared
- 1* Year Carry In (International travellers warranty - ITW)

للمساعدة والدعم والمعلومات:
أيسر الإمارات ٢٢٣٧ -٨٠٠
أيسر السعودية ٠٠٤٥ -٨٠٠
كل الدول الأخرى ٩٧١٤٨٨١٣١١١+

www.acer.ae

acer

مساعدة وزيرة الخارجية الأميركية:

سندعم أي برنامج إصلاحي يقرره لبنان

بيروت – عاصم البعيني


إليزابيت ديبل

شكل حضور مساعدة وزيرة الخارجية الأميركية لشؤون الشرق الأدنى إليزابيت ديبل افتتاح معرض "صنع في أميركا" الذي أقيم في بيروت مؤخراً، ومشاركتها في الاجتماعات التحضيرية لانعقاد "مؤتمر بيروت"، رسالة دعم قوية من الحكومة الأميركية للبنان، لا سيما على الصعيد الاقتصادي والمالي والاستثماري.

"الاقتصاد والأعمال" حاورت ديبل قبيل انعقاد "مؤتمر بيروت" حول الاهتمام الأميركي بلبنان، وتصور ورؤية الولايات المتحدة للإصلاحات فيه.

■ **لماذا الاهتمام الأميركي بلبنان الآن؟**

□ للولايات المتحدة، تاريخياً، علاقة قوية مع لبنان، إلا أن شجاعة الشعب اللبناني ومطالبته بالحرية في 14 آذار/مارس وسّعت من تعاوننا. كما أن انسحاب الجيش السوري من لبنان وتشكيل أول حكومة "صنعت في لبنان" منذ انتهاء الحرب الأهلية، عزز فرص التعاون أكثر بكثير مما كان في السابق.

■ **ما نوع الإصلاحات التي تحتاج الحكومة اللبنانية مباشرة القيام بها؟**

□ تعهدت الولايات المتحدة وأعضاء آخرون من المجتمع الدولي، بدعم الحكومة اللبنانية في تنفيذ المهمة الصعبة لتطبيق الإصلاحات السياسية والاقتصادية والمؤسساتية التي تراها مناسبة. ونحن نشدد على أهمية أن يكون برنامج الإصلاح لبنانياً برؤيته وأهدافه وقيادته. فالحكومة اللبنانية هي التي تقرر، بالتشاور مع الشعب اللبناني، أولويات الاصلاح.

■ **كيف تنظرون إلى مؤتمر بيروت لدعم لبنان؟**

□ إن مؤتمر "أصدقاء لبنان" الدولي سيشكل فرصة للمجتمع الدولي لكي يناقش مع الحكومة اللبنانية كيفية المساعدة والدعم لعملية الإصلاح، اللبنانية المنشأ. ونحن نتشاور مع الحكومة اللبنانية وهيئات المجتمع المدني لتحديد موعد انعقاد المؤتمر، ومجالات المساعدة الممكنة.

■ **كيف سيتم تعزيز التعاون بين القطاعين العام والخاص في الولايات المتحدة ولبنان؟**

□ يُظهر معرض "صنع في أميركا" بوضوح أن هناك اهتماماً واسعاً من قبل الشركات الأميركية للاستثمار في لبنان. ونحن نسعى إلى تفعيل العلاقات الديناميكية الموجودة أصلاً بين القطاع الخاص في البلدين. وسوف نستمع إلى آراء شركائنا كغرفة التجارة اللبنانية الأميركية والحكومة اللبنانية لتوحيد الرؤية والجهود.

■ **ما هو دور قطاع الأعمال؟**

□ إن دور قطاع الأعمال في لبنان لا يختلف عن دوره في سائر دول العالم، فهو يتجاوب مع حاجات السوق، ويخلق فرص العمل، ويوفر الخدمات الأساسية، بالإضافة إلى دفع الضرائب التي تساهم في توفير مصادر تمويل الميزانية العامة والإنفاق الحكومي.

ويمكن أن يلعب مجتمع الأعمال دوراً استشارياً مهماً لبلورة وتنفيذ الإصلاحات الاقتصادية، وإصلاح النقابات العمالية، والقطاعات المتخصصة كقطاع النقل والزراعة، فازدهار وتقدم أي دولة يتطلبان وجود حوار وتعاون بين القطاعين العام والخاص.

■ **ما هي السبل لتخفيض المديونية العامة في لبنان برأيكم؟**

□ هذا الأمر تعطيه حكومة الرئيس فؤاد السنيورة الأولوية، وأفضّل أن يحوّل السؤال الى الحكومة اللبنانية.

■ **هل تشجع الولايات المتحدة الاستثمار في لبنان؟**

□ إن الولايات المتحدة تشارك في رعاية معرض "صنع في أميركا" التجاري في هذه المنطقة، ونحن نأتي بمئات الشركات الأميركية إلى لبنان لتعرض منتجاتها وخدماتها، وهذه هي الوسيلة الفضلى لتشجيع الاستثمارات. ونأمل أن ينتج عن هذا المعرض اتصالات وعقود مع الولايات المتحدة وأن يتجاوب مجتمع الأعمال اللبناني والزبائن مع هذه الفرصة.

■ **الى أي مدى يُعتبر مناخ الاستثمار ملائماً لجذب الاستثمارات؟**

□ يملك لبنان قوة عاملة مؤهلة وكفوءة، كما يتمتع بمستوى معيشي مرتفع، ولديه علاقات جيدة داخل المنطقة وخارجها. ومع استعادة سيادته والنمو الذي سيرافق الإصلاح السياسي والاقتصادي، يمكن أن يشكل لبنان "مغنطيساً" لجذب الاستثمارات الأجنبية. إلا أن هناك العديد من العناصر التي يجب توفيرها لتحسين البيئة الاستثمارية، مثل تعزيز حماية حقوق الملكية الفكرية وتحرير التجارة. ومع ذلك فنحن متفائلون بأن لبنان سيتخطى التحديات ويكون بمثابة البوابة الرئيسية لمنطقة الشرق الأوسط ومحوراً للحركة التجارية فيها. ■

شجاعة الشعب اللبناني وتمسّكه بالحرية عززا فرص التعاون مع أميركا

"نحو المستقبل بخطى واثقة."

عدنان عبد القادر المسلم
رئيس مجلس الإدارة العضو المنتدب



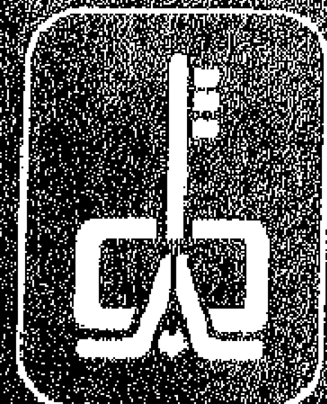
مجموعة شركات دار الاستثمار

- شركة المدار للتمويل والاستثمار
- شركة الدار لإدارة الأصول الاستثمارية (أدام)
- شركة الدار الوطنية للعقارات
- شركة الدار الأولى القابضة
- شركة وارد للإجارة والتمويل
- شركة تصنيف وتحصيل الأموال
- شركة الدار إنترناشيونال للدراسات والإستشارات
- شركة برومان لإدارة المشاريع
- شركة منازل القابضة
- شركة أوكيانا العقارية
- شركة وثاق للتأمين التكافلي
- بنك البحرين الإسلامي
- شركة رحال العالمية لنقل البضائع

على مدى عشر سنوات ونيف، اتخذت دار الاستثمار من الشريعة الإسلامية منهجا ومن ثقة المستثمرين شعارا فحققت النجاح تلو النجاح فأضحت علامة مميزة تجسد الاستثمار الواعد.

واليوم تتوج دار الاستثمار انجازاتها بإغناء القطاع الاقتصادي الكويتي بمجموعة من الشركات التابعة والزميلة تضطلع كل منها بالعديد من أنشطة الاستثمار وإدارة الأصول والتمويل والعقار، والتأمين وتنفيذ المشاريع الكبيرة الضخمة سواء على المستوى المحلي أو الإقليمي.

وبرؤية نافذة وإستراتيجية ثاقبة تخطو دار الاستثمار نحو المستقبل المشرق بخطى ثابتة واثقة.



دار الاستثمار
Investment Dar

10 سنوات من النجاح
نبتكر | نتطور | نلتزم
1994 - 2004

شركة دار الاستثمار ش.م.ك. (مقفلة) تلفون: 666 807 / 4000 232 (965) فاكس: 4001 232 (965)، www.inv-dar.com



600 محطة فضائية حتى 2010

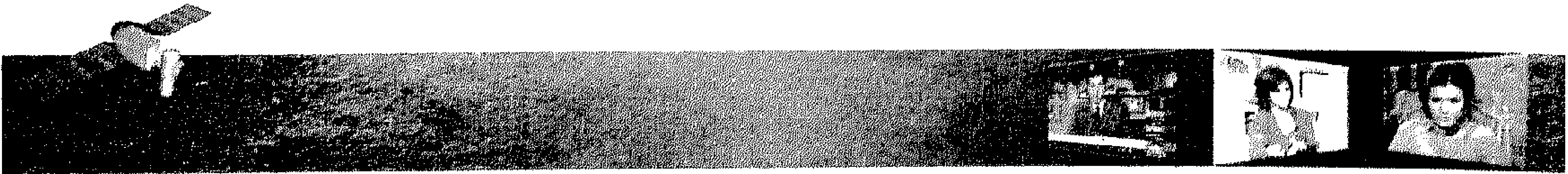
العرب يغزون الفضاء

كتب إياد الديراني

في أقل من 10 أعوام ارتفع عدد الفضائيات العربية من صفر إلى نحو 200 محطة، ويتوقع أن يصل إلى 600 محطة العام 2010. وفي ما يشبه الرغبة الجامحة للظهور والتعبير وممارسة "الحرية"، فاضت الاستثمارات بمليارات الدولارات في بلدان الخليج لتعيد رسم محتوى وأهداف الإعلام العربي المتلفز. ومنذ انطلاق مركز تلفزيون الشرق الاوسط MBC أوائل تسعينيات القرن الماضي، توالى ظهور المحطات. وفي حين تمكن بعضها من تشكيل ملامح قطاع البث الفضائي العربي وتحقيق نجاحات مهمة، يجاهد بعضها الآخر لحصر الخسائر المتراكمة. ولتبقى عشرات المحطات الجديدة خارج إطار المنافسة لأنها أنشئت أصلاً لخدمة أغراض لا علاقة لها بالربح والخسارة.

فإلى أي درجة من الواقعية تستند هذه الفورة، وهل يبرر الانفاق الاعلاني وغيره من مصادر الدخل تلك الفورة وذلك الحجم الضخم من الاستثمارات؟

يرى البعض أن الإعلام الفضائي العربي يشهد اليوم تحولات جذرية ترتكز على خمسة عوامل. أولاً، اتجاه الحكومات الى إنشاء محطات لا تستهدف الربح بل تنفيذ الأجندة السياسية للحكومة. **ثانياً**، سعي المجموعات الاستثمارية العربية الكبرى إلى إنشاء محطات فضائية خاصة بها تستخدم كقنوات ترويج وتسويق لمنتجاتها وخدماتها، موفرة بذلك تكاليف الإعلان في محطات أخرى. **ثالثاً**، انخفاض تكلفة التغطية الفضائية لمنطقة الشرق الأوسط إلى نصف مليون دولار مقارنة بنحو خمسة ملايين دولار قبل سنوات، وذلك بسبب المنافسة بين الشركات المزودة لخدمات الاتصالات الفضائية. **رابعاً**، قيام بعض المجموعات الدينية بإنشاء محطات متخصصة لا تبتغي الربح. **خامساً**، أدت المنافسة الشديدة في سوق الاعلان التلفزيوني الفضائية إلى ظهور محطات مدعومة من شركات إعلان تحقيقاً لهدفين: رفع حدة التنافس لخفض سعر "الدقيقة



الاعلانية" وتوسيع التغطية للوصول إلى مزيد من المشاهدين.

زحمة مشاريع

حتى وقت قريب كانت الفضائيات العربية لا تزال معروفة ومحصورة بين باقة قنوات MBC ومحطتي المستقبل وLBC اللبنانيتين. وفي موازاة هذه المحطات، كانت المحطات المشفرة مثل ART وOrbit و"شوتايم" تحقق نمواً بطيئاً. وتدريجياً انتقلت المحطات الحكومية من البث الأرضي إلى الفضائي، وفي حين اكتفت بعض الدول بإعادة هيكلة محطاتها وإطلاقها فضائياً، قامت بلدان أخرى باستثمار مئات ملايين الدولارات لإطلاق محطات جديدة كلياً، كما في حالة قناة الجزيرة. إلا أن المحرك الحقيقي لسوق الاعلام الفضائية تمثل بالاستثمارات الخاصة. وأبرز المستثمرين في هذا القطاع هو **الأمير الوليد بن طلال** الذي عمد، بعد شراء شركة روتانا للانتاج الفني، إلى ضخ استثمارات ناهزت 300 مليون دولار لإطلاق باقة قنوات روتانا الفضائية. كما اشترى 49 في المئة من المحطة اللبنانية للإرسال مقابل نحو 98 مليون دولار، والشيخ **صالح كامل**، وآل **البراهيم** الى جانب مجموعة "كيبكو" الكويتية.

ومن ضمن المحطات المتخصصة تبرز CNBC العربية التي شهدت صعوداً وهبوطاً في محاولتها مواكبة نمو الأسواق العربية وتطور عمل البورصات فيها. لكن محطة العربية التي خصصت 8 ساعات يومياً لبث مواد وبرامج اقتصادية، نجحت في استقطاب مشاهدي CNBC. أما محطة "العقارية" فيقول رئيس مجلس إدارتها **محمد صالح** أنها "لا تبتغي الربح". ويتابع فريق المحطة تطوير البرامج مستنداً إلى تجربة أصحاب المحطة في قطاع العقارات. ويجري حالياً التحضير لإطلاق محطة اقتصادية سعودية بدعم من رجال أعمال سعوديين. كذلك يتم الاعداد لإطلاق فضائية في دبي يدعمها أحد رجال الأعمال. كما يتم التحضير لإطلاق فضائية باسم Tim TV. وسيطلق أصحاب محطة Music Plus محطة متخصصة في عالم السيارات باسم Gear TV. وضمن القنوات المتخصصة يتم العمل على إعادة هيكلة قناة السفر العربية وتوسيع أعمالها. كما أجرت محطة أبو ظبي مؤخراً عملية إعادة هيكلة تزامنت مع تسريح 700 من أصل 1300 موظف. أما تلفزيون دبي فأجرى إعادة انطلاق بحلة جديدة ومفهوم تجاري تحكمه الربحية.



الأمير الوليد بن طلال



الشيخ صالح كامل

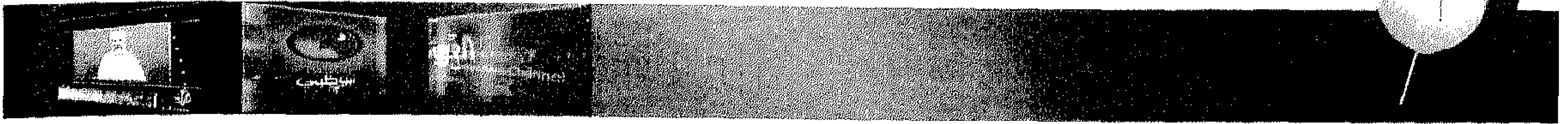
ويرى رئيس شركة بروموسفن **أكرم مكناس** أن المفاجأة الكبرى في إطلاق القنوات الفضائية العربية ستكون في العراق حيث يجري التحضير لإطلاق 12 محطة جديدة العام 2006. وتلعب شركة هاريس الاميركية دوراً مهماً في سوق البث الفضائي العراقية، حيث تقوم الشركة بتنفيذ عقد قيمته 196 مليون دولار، يتضمن إطلاق محطة "العراقية" وتطوير إذاعة وجريدة يومية.

وفي عُمان أقر مؤخراً السماح بإنشاء محطات تلفزيونية وإذاعية، في بلد يُعتبر من أوّل زبائن عربسات نظراً للتضاريس الجغرافية التي تحول دون تغطية أرضية واضحة. وتستمر الكويت في تطوير مشروع المدينة الاعلامية، وتم تقديم 8 طلبات لإنشاء فضائيات، وأعلن بعض أصحاب الطلبات عن استعدادهم لإطلاق المحطات من فرنسا في حال رفضت طلبات الترخيص. إلا أن أبرز التجارب الكويتية تتجلى في محطة "الراي" التي تمتلكها مجموعة بودي المالكة أيضاً لجريدة الرأي العام. وقد حققت المحطة نجاحاً سريعاً بالاعتماد على مقاربة موفقة لمتطلبات السوق والقاعدة الجماهيرية التي بنتها جريدة الرأي العام. إلى ذلك أعلن وزير الإعلام الكويتي **د. أنس الرشيد** عن مشروع

سوق الإعلان:
تباين الأرقام

لا يقل حال سوق الاعلانات العربية ضبابية عن سوق البث، وثمة فريقان في هذا القطاع لكل منهما تقديراته للإنفاق الاعلاني ووجهة نظره المبنية على تجربته. الفريق الأول يرى ان قيمة ما يُنفق سنوياً على مجمل قطاع الاعلانات في الفضائيات يتراوح بين 1,5و2 مليار دولار. أما الثاني فيرى ان الانفاق في مجال الاعلان الفضائي لا يتخطى في أفضل احواله 600 مليون دولار يُحسم منها حصتا "الريجي" ووكالات الاعلان فيتبقى أقل من 500 مليون دولار. وساهم هذا التباين في زيادة اللغط حول حقيقة الارقام المطروحة في السوق.

ونظراً لغياب أطر حكومية رقابية لمستوى معدلات مشاهدي كل محطة وأرقام مبيعات الاعلانات، تحوّل المشهد الاعلاني الفضائي الى ما يشبه "سوقاً شعبية" تعمها الفوضى. ويعتبر البعض ان المبالغة في تقدير حجم السوق ترك آثاراً واضحة على الأسعار، وهذا ما حصل العام 2004 عندما سجّلت الأسعار ارتفاعاً كبيراً من دون مبررات موضوعية. وتستند بعض الاطراف في تقييمها الى "نقاط التصنيف الاجمالية" (Total Rating points (TRP التي تضعها أطراف خاصة. وتتعرض الدراسات الخاصة بمستوى المشاهدة لانتقادات، ما دفع بعض العام الماضي الى تأسيس جمعية خاصة بالمعلنين في الخليج تحت إسم "GCC Advertisers Association". وبغض النظر عن الجهة الأكثر قرباً من الموضوعية، يبدو المشهد الاعلاني في الفضائيات غير واضح في وقت تزداد فورة إنشاء المحطات قوة.



لإطلاق قناة "ديسكفري" باللغة العربية، على أن يتم تمويله من قبل الحكومات الخليجية.

وفي المغرب هناك تحضيرات لإطلاق 5 فضائيات جديدة، ويعتبر البعض أن هذا البلد سيقود انطلاقة الاعلام الفضائي المغاربي وسط غياب التجارب الناجحة. ومن المعروف أن مفاوضات جرت مؤخراً بين ليبيا والمؤسسة اللبنانية للإرسال LBCI لإطلاق فضائية ليبية إلا أن المباحثات توقفت لأسباب لم تعلن.

ولا يبدو الاعلام الفضائي العربي خارج نطاق المجهر الغربي لأسباب تتراوح ما بين السياسي والاقتصادي. فبعد تأسيس محطة "الحرة" التي تمولها الإدارة الأميركية، أعلنت هيئة الاذاعة البريطانية BBC عن خطة لإطلاق قناة تلفزيونية باللغة العربية بكلفة 19 مليون جنيه استرليني. ويقول رئيس القسم العربي في BBC **حسام السكري** "إذا كان انتقاد السياسات الأميركية رفع أسهم نجاح قناة الجزيرة، فإن الموضوعية في تقديم الأخبار ستكون سلاح محطة BBC العربية. وستبدأ القناة بثها العام 2007 بنحو 12 ساعة يومياً، على أن يصبح 24 ساعة لدى توافر التمويل المطلوب. وستوظف نحو 150 صحافياً. يذكر أن "أوربت" التي يرأسها النجل الأكبر للأمير **خالد بن عبدالله بن عبد الرحمن بن عبد العزيز** دخلت في شراكة مع هيئة الإذاعة البريطانية، وأطلقتا محطة BBC العربية العام 1994 إلا أن المشروع تعثر بعد وقت قصير.

المحتوى "النادر"

وسط هذا المخاض بدأت المحطات الفضائية الجديدة بالتدفّق إلى منازل المشاهدين العرب إقليمياً وعالمياً، مدفوعة بكثير من المحفزات آخرها الربح والخسارة. وأثّرت هذه الحال سلباً على المحطات الفضائية التي تعتمد المعايير التجارية في عملها في ظل ارتفاع كبير لأسعار البرامج وتكاليف إنتاجها. فالمحطات غير المشفّرة مثل باقة MBC وLBC و"المستقبل" اضطرت لدفع مبالغ متزايدة لقاء ساعات البث. وسجّلت مصر التي تعد أكبر منتج للمحتوى التلفزيوني العربي هذا العام أعلى مستوى لأسعار الأفلام والمسلسلات في تاريخها. ونتيجة لذلك اضطرت محطات مثل أبو ظبي والمستقبل إلى تقاسم تكلفة هائلة لشراء مسلسل واحد في شهر رمضان، فيما عمدت محطات أخرى إلى الاكتفاء بدفع سعر العرض الثاني للمسلسلات والأفلام المصرية. وأدت الاسعار الخيالية التي تدفعها بعض المحطات المدعومة إلى احتكار مواد البث. ويصف أحد المنتجين حال السوق بعد شراء روتانا وART معظم حقوق الافلام المصرية بـ"التيار الذي جرف الموسم"، إذ اشترت هاتان الجهتان حقوق عرض معظم الانتاج السينمائي المصري لسنوات مقبلة، ما يترك لسائر المحطات بضع مئات من الأفلام لعرضها، مع الإشارة إلى أن قدرة انتاج الافلام في مصر لا تتعدى في أفضل أحوالها 40 فيلماً سنوياً.

ومن هنا نشأت حاجة ماسة لدى المحطات إما لتنويع مصادر شراء البرامج والافلام أو للدخول مباشرة في الانتاج. وساهم "تلفزيون الواقع"، في توفير ساعات طويلة من البث المنخفض التكلفة مع فتح باب جديد للربح يتمثّل في الرسائل القصيرة من الهاتف النقال. وأنشأت بعض المحطات الفضائية شركات انتاج مستقلة.

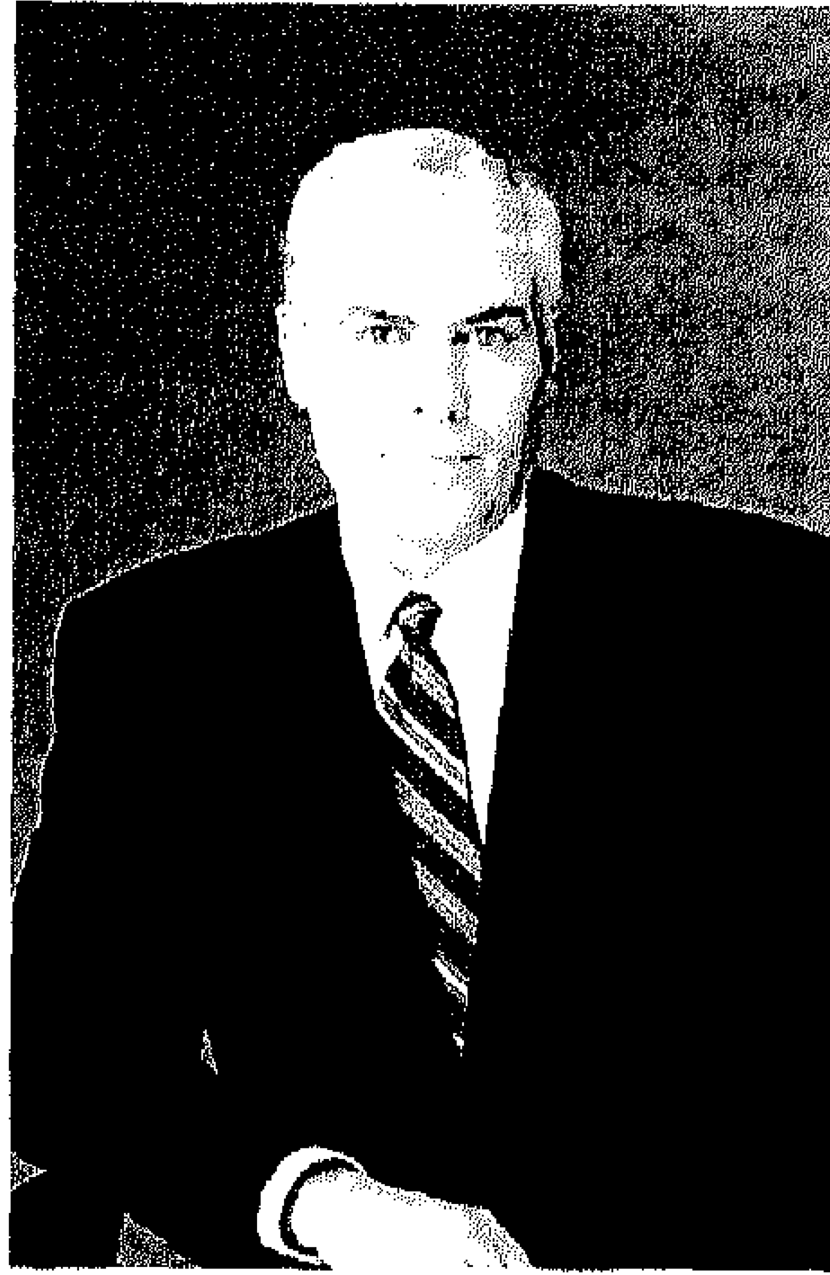
أما المحطات المشفّرة مثل ART التي يملكها الشيخ **صالح كامل**، وShow Time التي تملكها مجموعة "كيبكو" الكويتية وOrbit السعودية، فتحاول الخروج من أزمة "قرصنة البث" حيث تؤدي القرصنة الى حرمان المحطات من المصدر الرئيسي للعائدات، والتي لا تغطي أحياناً تكاليف شراء حقوق البث. وفي محاولة لزيادة عائداتها، قامت بعض المحطات بتمرير إعلانات خلال عروضها وهو أمر غير معهود في المحطات المشفّرة.

منافسة في الفضاء

بالتزامن مع النشاط الكبير في إطلاق فضائيات جديدة كان قطاع تزويد خدمات البث الفضائي يشهد نوعاً جديداً من المنافسة، انهت "حكم" نايل سات وعربسات اضافة لـ يوتلسات الاوروبية. وانطلقت أعمال لاعب جديد هو نورسات بتمويل من Orbit. ويقول المدير العام في نورسات **عمر شوتر** أن أوربت تسهم بنحو 30 في المئة من رأس المال وتم تخصيص 40 في المئة لصناديق ومحافظ استثمارية سعودية وخليجية، وخصصت النسبة المتبقية للمستخدمين سواء كانوا محطات تلفزة فضائية او مزوّدي خدمات اتصالات او انترنت و"تراسل المعطيات" Data Transmission.

وعن دخول شركة جديدة الى السوق، يقول المدير التنفيذي لـ عربسات **خالد بالخيور** "لا نخشى المنافسة فنحن مستعدون لها"، مشيراً إلى أن حصة عربسات من سوق البث الفضائي العربية تناهز 40 في المئة وهي مصنّفة في المرتبة 12 عالمياً من ناحية الدخل". ■

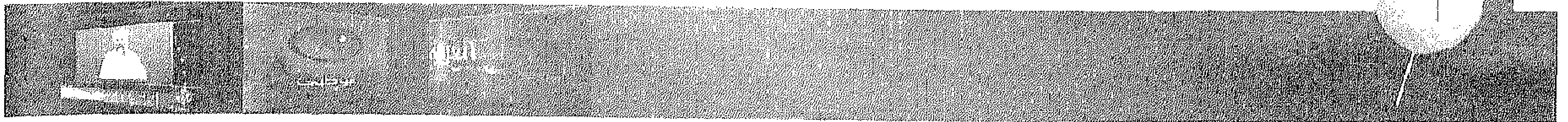
CNN: "عين على الشرق الأوسط"



جيم كلانسي

نتيجة اهتمامها المتزايد بمنطقة الشرق الأوسط، أطلقت محطة CNN الأميركية الشهر الماضي، مبادرة بإسم "عين على الشرق الاوسط" Eye on the Middle East ضمن احتفالها بعيدها الـ 25. وتستعرض CNN في مبادرتها ما تسميه "...اكتشاف العامل الذي يدفع الى التغيير..." ضمن برامج عدة يقدمها جيم كلانسي وبرنت سادلر وهالة غوراني وغيرهم. والبرامج هي "أصوات الجيل الجديد"، "مصر: اختبار لحال الديمقراطية"، ونسخة خاصة من "داخل الشرق الاوسط".

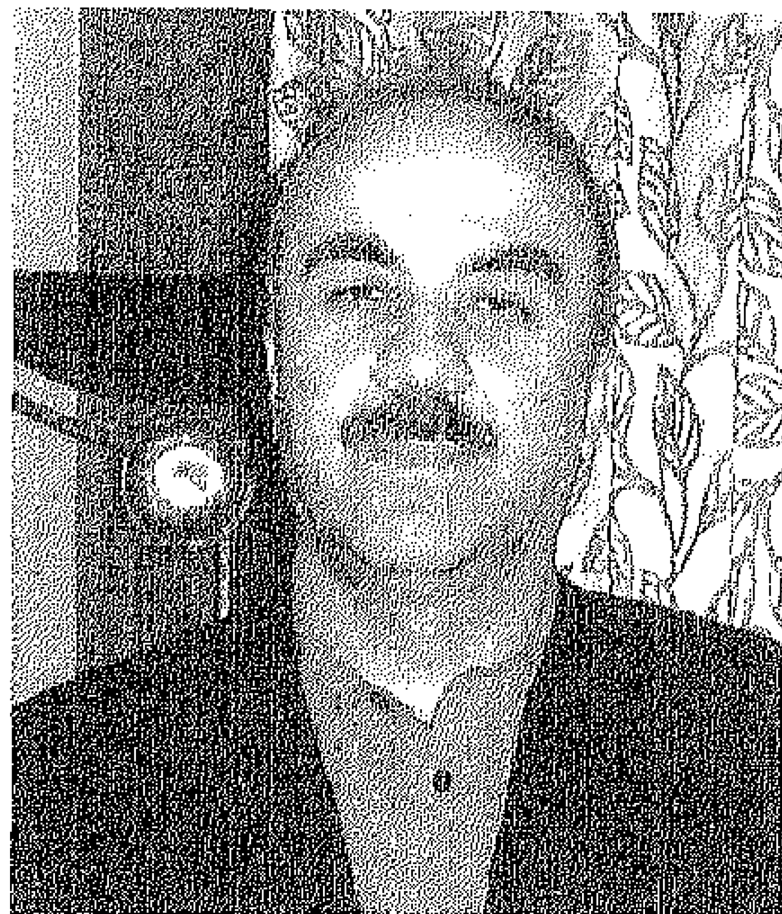
وتطول لائحة المحطات السياسية الأجنبية الناطقة بالعربية لتشمل أيضاً فضائيات إيرانية وإسرائيلية، وتتضمن المحطات الفضائية العربية ذات الأهداف غير التجارية نوعاً جديداً يتعلق بالأقليات، أبرزها الكردي والارمني.



عمر شوتر:
"نورسات" سنعزز المنافسة ولن نُشعل حرب أسعار

يشكّل تأسيس "نورسات"، وطبيعة أنشطة المساهمين فيها، تلخيصاً لواقع سوق الاتصالات الفضائية وللتطورات المتسارعة التي تشهدها، سواء على صعيد المنافسة بين مشغّلي الأقمار الصناعية أم على صعيد الفورة في سوق البث التلفزيوني.

ويشرح ذلك المدير العام لـ"نورسات" عمر شوتر في حوار مع "الاقتصاد والأعمال" بالقول "أن فكرة تأسيس "نورسات" هي نتاج رؤية مستخدمي الأقمار الصناعية وفي مقدمهم "أوربت"، التي قادت جهود تأسيسها وشاركت بنحو 30 في المئة من رأس مالها، في حين ساهمت صناديق ومحافظ استثمارية سعودية وخليجية معنية بقطاع الاتصالات والإعلام بـ40 في المئة، وخصصت النسبة المتبقية لمستخدمي الأقمار الفضائية سواء كانوا محطات تلفزة فضائية أو مزوّدي خدمات اتصالات وإنترنت وتراسل معطيات.



تعود فكرة تأسيس "نورسات"، كما يقول **عمر شوتر**، إلى تزايد شكوى الشركات الاعلامية المستخدمة للاقمار من ضعف التفاهم على الأولويات مع مشغّلي الاقمار في المنطقة. وتبلورت فكرة إيجاد شركات توفر خدمات الاتصالات الفضائية خارج إطار الهيئات الحكومية وشبه الحكومية الموجودة. ومن أبرز النقاط التي تطالب بها الشركات المعنية المعتمدة هي التفاهم مع الأقسام المسؤولة عن التخطيط لخدمات الأقمار وتسعيرها، ومن هنا ظهرت فكرة أن يشارك في ادارة القمر الصناعي المستخدمون أنفسهم.

ويضيف **شوتر** أن التجربة ليست جديدة كلياً، فهي تأتي متسقة مع الاتجاه العالمي لخصخصة قطاع الأقمار الصناعية، وهو ما حصل مع "يوتلسات" التي كانت مملوكة لبعض الدول الأوروبية ثم تحوّلت الى القطاع الخاص. وتعزز ذلك في ظل تركيز صناديق الاستثمار على التوظيف في شركات ذات خبرة في قطاع عالي الربحية. وهناك أمثلة عديدة في هذا المجال أبرزها شركات "بانمسات"، "انتلسات" و"نيوسكايز" التي بيعت لمحافظ استثمارية، أما "إنمارسات" و"يوتلسات" فتحوّلتا الى ملكية القطاع الخاص.

وحول جدوى المشروع، يقول **شوتر**: "عهدنا بدراسة الجدوى الى شركة "ماكنزي"، وكان تقييمها أن "نورسات" تشكل فرصة استثمارية ممتازة. وبناء على دراسة السوق وطبيعة عمل الشركة والمساهمات في رأس مالها، توقعت الدراسة أن لا تقل قيمة الشركة فور تأسيسها عن 455 مليون دولار".

أسباب فورة الفضائيات

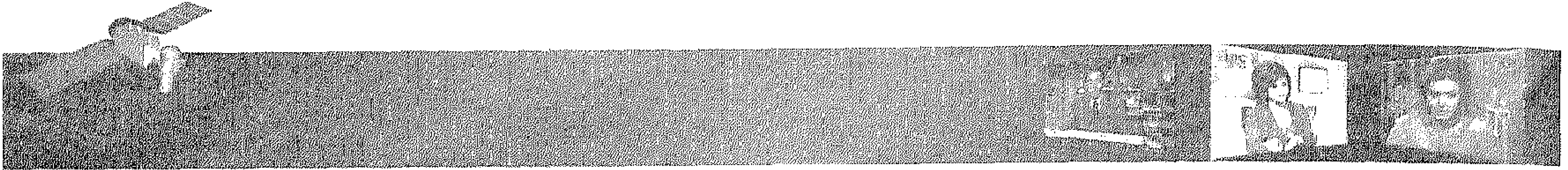
وفي ما يتعلق بفورة البث التلفزيوني الفضائي العربي، اعتبر **شوتر** أنها تفتح سوقاً جديدة أمام المستثمرين، "كما أنها تسهم في إيجاد منابر عربية فاعلة بعد مرحلة من احتكار الاعلام الرسمي أو الاعتماد على الاعلام الاجنبي، وبات أمام المشاهد العربي مجالاً واسعاً للاختيار تبعاً لرغباته"؛ وعلى مستوى الربحية يشير إلى أن "البث التلفزيوني العربي يرتكز على 3 ركائز: الأولى هي المحطات الحكومية التي تعبر غالباً عن وجهة نظر الحكومات التي توفر التمويل اللازم ولا تنتظر بالضرورة مردوداً مالياً؛ والثانية هي القنوات التلفزيونية الخاصة المدعومة من رجال الأعمال والمجموعات الاستثمارية، وهذه المحطات لديها القدرات المالية الكافية لتؤدي أغراضها. وترى بعض هذه المحطات أن إنشاء محطة تلفزيونية أقل تكلفة من دفع ثمن الاعلانات لجهات إعلامية أخرى، وما نفعله نحن كمزوّدين هو فتح المجال أمام هذا النوع من المحطات".

أما الركيزة الثالثة، يضيف **شوتر**، هي

تنافس "مداري"

تتيح مجموعة الاتفاقيات التي وقّعتها "نورسات" مع مزود الأقمار الصناعية الأوروبية "يوتلسات" حق استعمال السعات الفضائية على القمر الصناعي "يوروبيرد 2"، المتوفر على موقع 25,8 درجة شرقاً، والقمر الصناعي "هوت بيرد 4"، الذي سيُنقل إلى موقع 7 درجات غربا في مطلع عام 2006. ومن المعروف ان هذين الموقعين تستخدمهما "عربسات" و"نايل سات" في البث التلفزيوني المباشر. وقد نفت الشركتان امكانية انتفاع "نورسات" من المدارين المذكورين، وأعلنتا ان حق استخدام هذين المدارين عائد لهما بحسب ما هو مسجّل في الاتحاد الدولي للاتصالات.

بالمقابل نجحت "نورسات" في إيجاد منصة للبث التلفزيوني الفضائي الرقمي، فوق أوروبا باستخدام سعات فضائية على القمر الصناعي "يوتلسات إيه بي 2" على موقع 8 درجات غرباً. ويتمتع هذا القمر بطاقة "هابطة عالية" ما يسمح باستقبال البرامج التليفزيونية التي يتم بثها في جميع أنحاء أوروبا باستعمال أطباق صغيرة جدا. وتعتقد "نورسات" أن من شأن ذلك تعزيز هذا الموقع ليكون نقطة جذب للجاليات العربية والأجنبية في أوروبا من خلال توفير خدمة برامج عربية وأجنبية متنوعة. ولهذا الغرض تم توفير منصات بث ومحطات أرضية بأحدث التقنيات في كل من البحرين واليونان لضمان جودة وموثوقية الخدمات. وتستمر "نورسات" حاليا بإفتتاح مكاتب في البلدان العربية حيث ستعمد الى تطوير وتوسيع أعمالها لإستقطاب المحطات الفضائية.



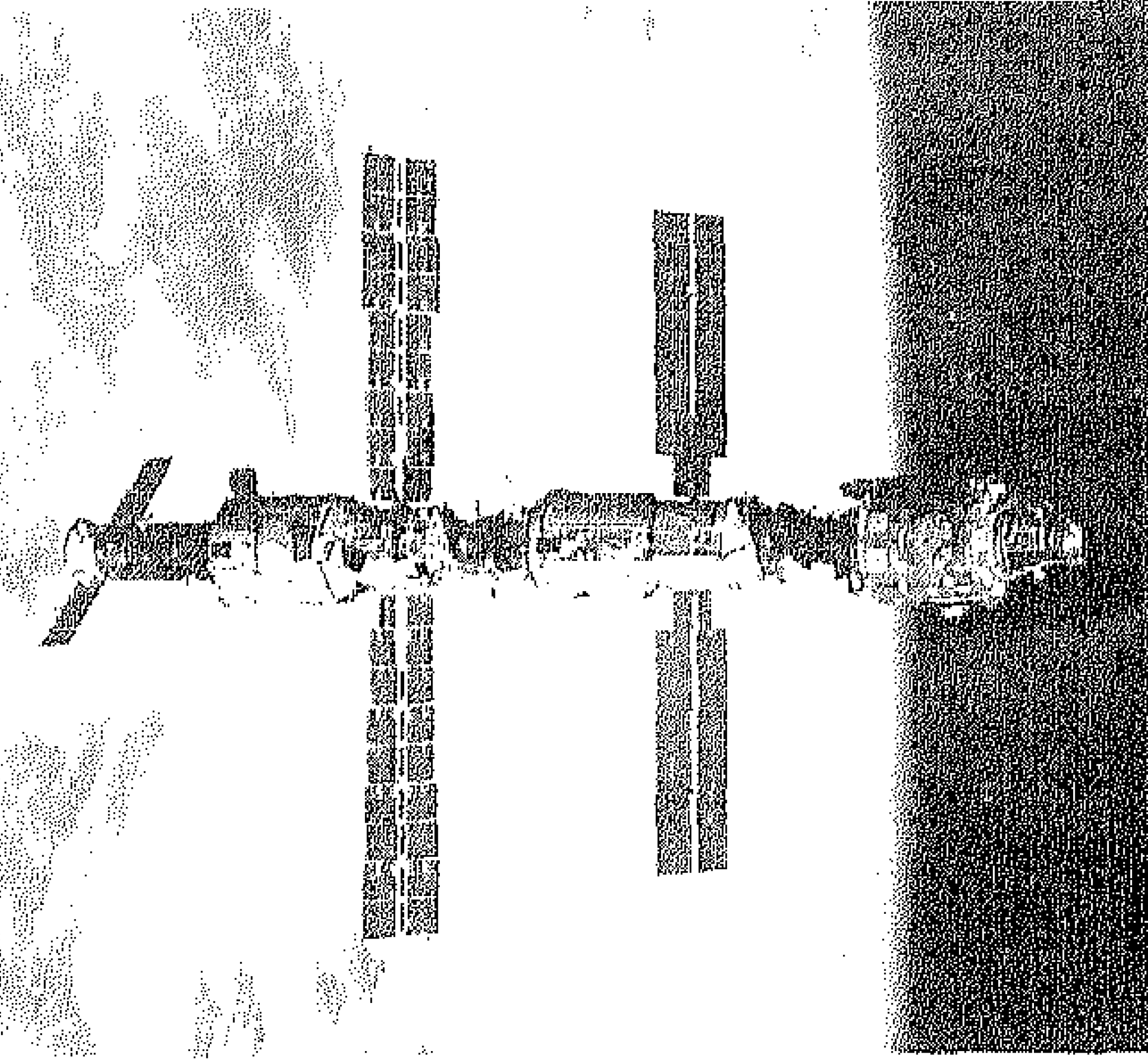
القنوات التلفزيونية التجارية التي تستهدف الربح وتسعى لجعل محتوى برامجها جذاباً لتحقيق أقصى العائدات الاعلانية. وتمتلك هذه المحطات برامج مدروسة ومكلفة. وهناك بعض المحطات التي بدأت الاعتماد على خدمات "النص المقروء" Audio Text والرسائل القصيرة SMS التي تحقق أرباحاً متزايدة".

وعن ارتباط الفورة الفضائية بالنشاط الاقتصادي، يقول **شوتر**: "أرى أن هناك أكثر من عامل يحكم تطور تجربة الفضائيات. أولاً، كلما ازدادت المنافسة في تسويق السلع والخدمات، ستزداد الحاجة إلى الإعلام. وكلما شهدنا تحرراً في قطاع الاتصالات والاعلام العربي، زاد عدد المحطات التلفزيونية".

وعن حجم سوق البث الفضائي، يقول "إنه يسجل نمواً متواصلاً، وثمة 250 محطة فضائية حالياً في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. وإذا درسنا السوق الأوروبية نجد ما بين 600 الى 1000 محطة، ما يعني أنه في منطقة ذات لغات متعددة يوجد ثلاثة الى أربعة أضعاف ما لدينا. واعتقد أننا على طريق فورة في إنشاء محطات فضائية عربية، وربما يصل عددها إلى 600 محطة خلال سنتين. وسوف تتقاسم هذه المحطات قيمة الانفاق الاعلاني في السوق والتي تناهز 550 مليون دولار، مع الانتباه إلى أننا نتوقع ارتفاع قيمة الانفاق مستقبلاً، خصوصاً في ظل النمو الاقتصادي المرتفع نتيجة تزايد الفوائض المالية النفطية. لذلك اعتبر أنّ توقيت دخول "نورسات" الى السوق كان مناسباً، فما نريده هو تخفيض الكلفة على المحطة الفضائية وبالتالي المساهمة في هذه الفورة المرتقبة وتحقيق عائدات معقولة".

تكامل الاعلام والاتصالات

وحول تكامل الاعلام والاتصالات يقول **شوتر**: "على صعيد اندماج الخدمات أعتقد أننا سنشهد تكاملاً بين الاعلام والاتصالات النقّالة، فالمشغّل الفضائي Satellite Operator سيجمع النشاطين في قناة واحدة. فتكلفة الاتصالات النقّالة تحقق انخفاضاً على صعيد الاتصالات المحلية. لكن عندما يخرج المستخدم من نطاق تغطية شبكته تصبح كلفة "التجوال" Roaming مرتفعة وغير مقبولة. انطلاقاً من هذا الوضع نرى أن دور "نورسات" كبير جداً في تخفيض تكلفة التجوال ما يتيح رفع معدلات الاتصالات وبالتالي تحقيق أرباح متزايدة لمشغّلي النقّال". ويقول: "نريد أن نصبح المنصة الأساسية للتنسيق بين مشغّلي الاتصالات النقّالة العرب".



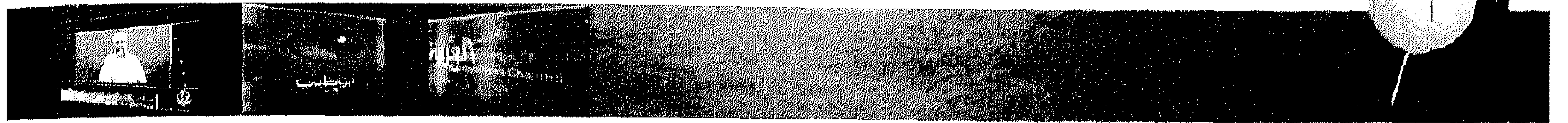
أما حول التنسيق مع أطراف قطاع الاعلام الفضائي العربي، فيضيف: "ننسق مع كبرى شركات الاعلان لنفهم بشكل أفضل حاجة وقدرات ومتطلبات وملاحظات السوق. وفي النهاية لا تكتمل الدورة الاعلامية الكاملة سوى عندما ينسّق مزوّد خدمات القمر والمحطة وشركات الاعلان أعمالهم في جو تعاوني. من ناحية أخرى نحاول أن نحقق حضوراً في مدن الاعلام العربية الحرة، وقد بدأنا مع الأردن. كذلك، نتصل بالمرجعيات الاعلامية على تنوعها في دبي ومصر. هذا مع العلم أننا نملك مراكز عمل ومحطات متكاملة داخل وخارج العالم العربي كي نضمن الاعتمادية والموثوقية في تأمين البث من أي منطقة. ولدينا اليوم محطات بث تلفزيونية في اليونان والبحرين وقريباً في الأردن ولبنان ومصر، ونمتلك محطة عبور لخدمة بث الإنترنت Gateway في أوستراليا والمانيا".

نافذة موحّدة للخدمات

وعن خطة عمل "نورسات"، يقول **شوتر**: "لدينا مواقع مدارية كافية، بينها ما ندعوه مواقع "ساخنة" بمعنى أننا نستطيع أن نبث برامج تلفزيونية يتم التقاطها مباشرة من دون تعديل وضعية صحن الاستقبال، وهو ما يسمّى "البث التلفزيوني الفضائي الرقمي المباشر". ولتحقيق ذلك قمنا بشراء حقوق استخدام حيز في أقمار موجودة في مواقع "ساخنة". وكذلك لدينا خدمات البث التماثلي من خلال أقمار ذات تغطية واسعة فوق أوروبا. كما وقّعنا اتفاقاً مع "انتلسات" في أيلول / سبتمبر 2004 لاستخدام القمر الصناعي الذي يغطي أوروبا والشرق الأوسط، مع العلم أن لدينا حقاً حصرياً باستخدام البث الموجّه من هذا القمر الى الشرق الاوسط. وبهذا نحقق تغطية ملائمة للقنوات التلفزيونية العربية في كامل أوروبا والشرق الاوسط. انطلاقاً من هذه النقاط، نطرح أنفسنا كطرف يمتلك قيمة مضافة من دون أن ندعي أننا منافس لمؤسسة "عربسات"، بل على العكس نحن نطرح معادلة يكون عمل "نورسات" مكملاً لنشاط مؤسستي "عربسات" و"نايلسات". وبهذه الطريقة تلبي الأطراف الثلاثة حاجات المنطقة من خدمات الاتصالات الفضائية، ولا يتبقى منفذاً للشركات غير العربية. واليوم ومع المعادلة التي نطرحها يمكن لأي محطة إعلامية أن تستفيد من "تحزيم أو تجميع الخدمات" Service Bundling الذي نوفره، بحيث تستغني عن الاتصال بأطراف متعددة وتوقع معنا اتفاقاً واحداً يتضمن التغطية في أي مكان مع تأمين المراقبة الدائمة للخدمات عبر فرق عملنا. وإذا افترضنا أن جهة ما أرادت الاستفادة من خدماتنا فهي ستحصل على مختلف أنواع الاتصالات من خلال اقمار عدّة تغطي مناطق جغرافية مختلفة ضمن عقد واحد ما يمثل عملياً "نافذة واحدة للخدمات" One Stop Shop". ■

تخفيض الأسعار

وضعت "نورسات" نظام تسعير مبتكر لخدماتها، يتمثل كما يقول مديرها العام عمر شوتر، بمنح أسعار مخفّضة للمحطات الجديدة لمدة عام أو عامين، ما يتيح للمحطة تحقيق عائدات أكبر وتوظيف الأموال المتوفرة لها لتطوير أنشطتها. ويؤكد شوتر أن "نورسات" لا تريد التسبب في حرب أسعار بقدر ما تهدف إلى خلق حالة منافسة صحية في السوق، ولكنه أشار في الوقت ذاته إلى أن "أسعار "نورسات" ستكون أقل بما يراوح بين 20 و40 في المئة عن أسعار السوق".



صلاح حمزة:

"نايل سات" اللاعب الرئيسي في السوق

بدأت الشركة المصرية للأقمار الصناعية "نايل سات" تنفيذ ستراتيجية تشغيل تستهدف مواكبة التوسّع في قطاع البث الفضائي. وقال المدير التنفيذي للشركة صلاح حمزة في حوار مع "الاقتصاد والأعمال" أن ظهور "نايل سات" كلاعب رئيسي في سوق البث الفضائي العربي خلال الفترة الماضية ساهم في تحفيز القطاع الخاص العربي على الاستثمار في هذا المجال، الأمر الذي أدى إلى تطور توجهات ومحتوى الإعلام العربي. وتوقع حمزة ظهور العديد من المحطات الفضائية العربية خلال المرحلة المقبلة وأن تتجه هذه المحطات لمزيد من التخصص. وهنا تفاصيل الحوار.



■ ما هي أسباب "الفورة" في قطاع الإعلام الفضائي؟

□ تشهد دول المنطقة حالياً "حمى" بث فضائي. وعندما بدأت شركة "نايل سات" كنا نمتلك حصة قدرها 92 في المئة من السوق وكانت المحطات تملكها الحكومات بمتوسط محطتين لكل دولة وكان ذلك في العام 1998. وجاء ظهور "نايل سات" ليشجّع القطاع الخاص العربي على الدخول في مجال الاستثمار في البث الفضائي، فمن خلالنا يمكن بسهولة إنشاء أي محطة فضائية لأننا نوفر إمكانيات البحث من الناحية التقنية وكل المطلوب من المستثمر هو أن يجهز المحتوى وبالتالي ليس مطالباً بأن يكون لدى هذا المستثمر أصول كبيرة أي أن معدل المخاطرة لديه محدودة، ومن ثم سهلنا للقطاع الخاص الدخول في هذا المجال.

كذلك ساهم في هذا الاتجاه تخفيف القبضة الحكومية على الإعلام وتغير نظرة الحكومات العربية للإعلام سواء تم ذلك عبر تعديل التشريعات أو غيره وأيضاً ظهور رجال أعمال عرب راغبين في الاستثمار في هذا المجال. من الأسباب التي أدت إلى فورة الفضائيات أيضاً التطور التكنولوجي الذي استفاد منه الإعلام ودخول الخدمات التفاعلية التي تدمج خدمات المحمول والتلفزيون ووسائل S.M.S، الأمر الذي أدى إلى خلق سوق أمام الاستثمار في هذا المجال.

وقد نجحت "نايل سات" في جذب محطات عالمية تتوجه للمشاهد العربي عبر تقنيات "نايل سات"، وقد أصبح لدينا حالياً 2900 محطة فضائية تبث للمشاهد عبر أقمار "نايل سات".

عصر التخصص الفضائي

■ ما هي التوجهات الإعلامية والتجارية للمحطات الجديدة، وهل ستشهد اتجاهاً إلى مزيد من التخصص؟

□ الاتجاهات الإعلامية في المرحلة المقبلة ستركز على التخصص في المجالات العقارية والرياضية والموسيقية وقنوات الأطفال إلى جانب محطات الفنون ومثلها محطة تهتم بالشعر العربي الجاهلي إلى جانب القنوات المتخصصة في التسويق؛ ولكننا نلفت الانتباه إلى أننا في "نايل سات" لا نسمح ببث محطات حزبية أو دينية ونشترط أن يكون ترخيص المحطة قناة عامة وفي هذا الإطار لدينا 22 محطة فضائية عراقية مملوكة للقطاع الخاص ونبث لنحو 6 محطات لبنانية حاصلة على تراخيص قنوات عامة رغم ارتباط بعضها بتوجهات حزبية.

■ بعد دخول مزوّد جديد إلى مجال خدمات الاتصالات الفضائية في المنطقة، ما هو تقييمكم للتطورات وما هي تأثيرات دخول هذا المزوّد إلى القطاع؟

□ المزوّد الجديد لم يدخل مجال الخدمة في الواقع وعندما يدخل يمكن الحكم على تأثيره والعملاء هم الذين سيكونون الفيصل، ومع ذلك نحن نمتلك الخبرة و290 قناة. و"عرب سات" على سبيل المثال لم يصل لحجم ما وصلنا إليه وهناك أقمار أخرى تغذي المنطقة منها قمر "يوتلسات" وهو قمر أوروبي أي أننا لسنا الوحيدين في الملعب هناك منافسون ونحن نخدم الأسرة العربية لذلك لا نسمح بمرور محتوى يتعارض مع تقاليد الأسرة العربية.

استمرار النمو

■ كيف ترون مستقبل القطاع وهل سنشهد حالات إفلاس واندماج بعد تلك الفورة؟

□ النمو سوف يستمر وستظهر المزيد من القنوات المتخصصة وسيدخل مستثمرون جدد خصوصاً في ظل تطور تكنولوجيا المعلومات، أي أنّ السوق ستزدهر أكثر ونتوقع أن يبلغ عدد المحطات الفضائية العربية 500 محطة في العام 2010 مقارنة بنحو 55 محطة التي بدأنا بها ولم يكن يتوقع أحد أن يقفز العدد إلى 290 محطة في غضون 7 سنوات.

■ هل يمكن أن يظهر مزوّد آخر في مصر؟

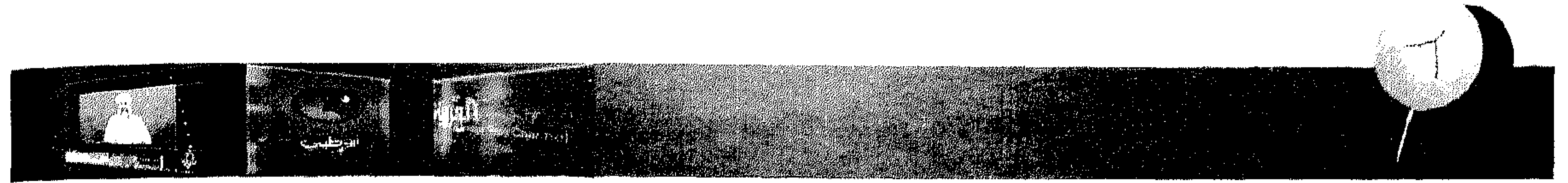
□ لا نتوقع ظهور منافسين من الداخل ولكن نتوقع ظهور منافسين من الخارج لأن المدارات محجوزة وهذا لا يحدث من خلال الشركات بل من خلال الدول، كما أن الاستثمار في الأقمار ضخم ولا بد أن يكون له عائد وتشغيل اقتصادي ومن ليس لديه الموقع المداري في الفضاء لن يحصل على ترخيص قمر صناعي. المعلن يهمه أن يصل لأكبر عدد من المشاهدين، لذلك لا بد أن يتعامل مع محطة تحقق نسبة مشاهدة عالية وهذه لن تتحقق إلا من خلال قمر يتم مشاهدته، وهذا يتوفر لـ"نايل سات"، ومن ثم نحن لا نخشى المنافسين وعندما يظهرون سنتعامل مع هذه المنافسة.

■ وماذا عن الإفلاس والاندماج؟

□ لا نتوقع إفلاساً وإن كان الاندماج وارداً بقوة عندما تتوافر له الظروف مثلما حدث في المملكة المتحدة حيث بدأ الأمر بفورة وحمى ثم ما لبث أن توقف الكثيرون واستمر البعض، أما بالنسبة لمزوّدي الخدمة فكل شيء جائز.

■ وماذا عن خطط التوسع المستقبلي بالنسبة لـ"نايل سات"؟

□ سنحصل من القمر الصناعي الأوروبي 4HOTBIRD على حيّز ترددي جديد لأننا اقتربنا من طاقة تشغيلية بنسبة 100 في المئة ولمواجهة أية ظروف طارئة، وقّعنا اتفاقاً مع القمر الأوروبي بهذا الشأن كما أننا نعتزم تصنيع قمر جديد. ■



في حوار مع نخبة من المسؤولين في قطاع البث الفضائي

البقـاء للأفضـل.. والأقـوى ماليـاً

ترتبط فورة الفضائيات بشبكة واسعة من الأعمال تشمل المحطات الفضائية، وشركات الإعلان ومزوّدي خدمات الاتصالات الفضائية. كيف تنظر هذه الأطراف إلى الفورة ونوعية المحطات الجديدة وتوجهاتها الإعلامية والتجارية، وكذلك إلى التحدّيات التي تطرحها التطوّرات الجديدة في القطاع؟ وهل بدأ عصر الإعلام الفضائي العربي غير السياسي؟ وهل هناك دخل إعلاني يبرر هذه الفورة؟ وهل ستشهد السوق حالات إفلاس واندماج نتيجة النمو السريع؟

لتسليط الضوء على هذه القضية، حاورت "الاقتصاد والأعمال" نخبة من أهل القطاع، وهم: المدير العام لمحطة "العربية" **عبد الرحمن الراشد**، المدير العام لقناة الجزيرة **وضاح خنفر**، المدير العام لتلفزيون المستقبل طارق **عينترازي**، رئيس شركة بروموسفن **أكرم مكناس**، المدير العام لـ "الراي" **يوسف الجلاهمة**، رئيس مجلس إدارة قناة العقارية **محمد صالح**، المدير العام لـ "السياحية" **محسن الصفار**، مدير الشؤون الإعلامية والناطق الرسمي في "العربية" **جهاد بلوط**، ومدير التسويق في "الجزيرة" **حمد النعيمي**؛ كذلك قابلت "الاقتصاد والأعمال" رئيس مجلس إدارة "نايل سات" **صلاح حمزة** والمدير العام لـ "نورسات" **عمر شوتر**.

لا يتفق العاملون في قطاع الفضائيات على أسباب الفورة. بعضهم يرى أنها نتاج مرحلة عابرة، إلا أن مفاعيلها على المدى القصير ستكون مقلقة. يعبر هؤلاء أن ارتفاع عدد الفضائيات سيؤدي إلى "نهايات مأساوية"، فيما يرى فريق آخر أن النمو طبيعي ويعبّر عن حاجات السوق، والنهاية بنظر هؤلاء ستحكمها قاعدة التنافس الطبيعية وهي "البقاء للأفضل". لكن الملاحظ أن مسلمة واحدة يلتقي عليها الفريقان وهي أن تغيّر المناخات السياسية والاقتصادية والتكنولوجية في المنطقة ساهم في فتح أبواب الفضاء أمام العرب.

المدير العام لقناة العربية **عبد الرحمن الراشد** يرى أن المشكلة ليست في عدد المحطات الجديدة، بل في تأمين أرباح لهذا العدد المتزايد، ويقول: "محطة واحدة لكل مليون مشاهد عربي ليس رقماً كبيراً، ففي الولايات المتحدة يوجد أكثر من 10 آلاف محطة تلفزيون في بلد يقارب عدد سكانه سكان العالم العربي. كذلك يرى أن المشكلة لا تكمن في تأمين العدد الكافي من المشاهدين بل في قدرة السوق على تمويل المحطات الفضائية، وفي توافر الموارد البشرية المؤهلة مهنياً لإنتاج المواد التلفزيونية الكافية".

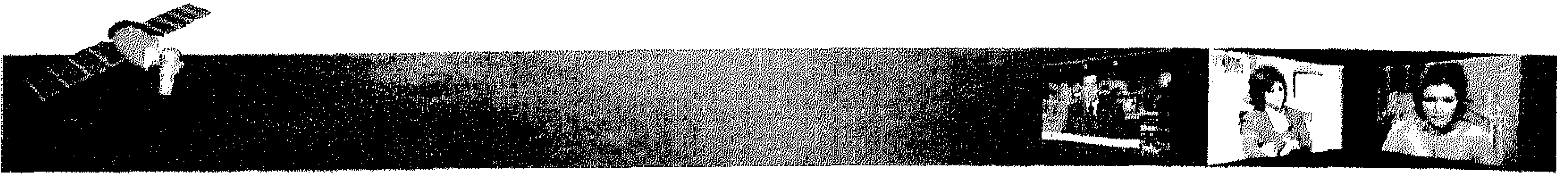
ويعتبر **الراشد** أن "ميزة السوق العربية هي في حيويتها، وعلّتها الرئيسية ضعف الانفاق الإعلاني غير المتناسب وحاجات السوق. فالمشاهدون العرب يختلفون في حاجاتهم الإعلامية، إلّا أنهم جميعاً يلتقون حول حاجات إعلامية مشتركة بحكم اللغة والقضايا المشتركة. لهذه الأسباب استطيع التأكيد أن هناك محطات "ستطفئ انوارها" ولن تستطيع الاستمرار لأنها لم تقم على أسس اقتصادية سليمة. وهناك مؤسسات إعلامية ستجد أن خيارها الأفضل هو في توسيع دائرة اهتماماتها وإطلاق المزيد من الخدمات أو في الاندماج مع مؤسسات إعلامية أخرى مكملة لها".

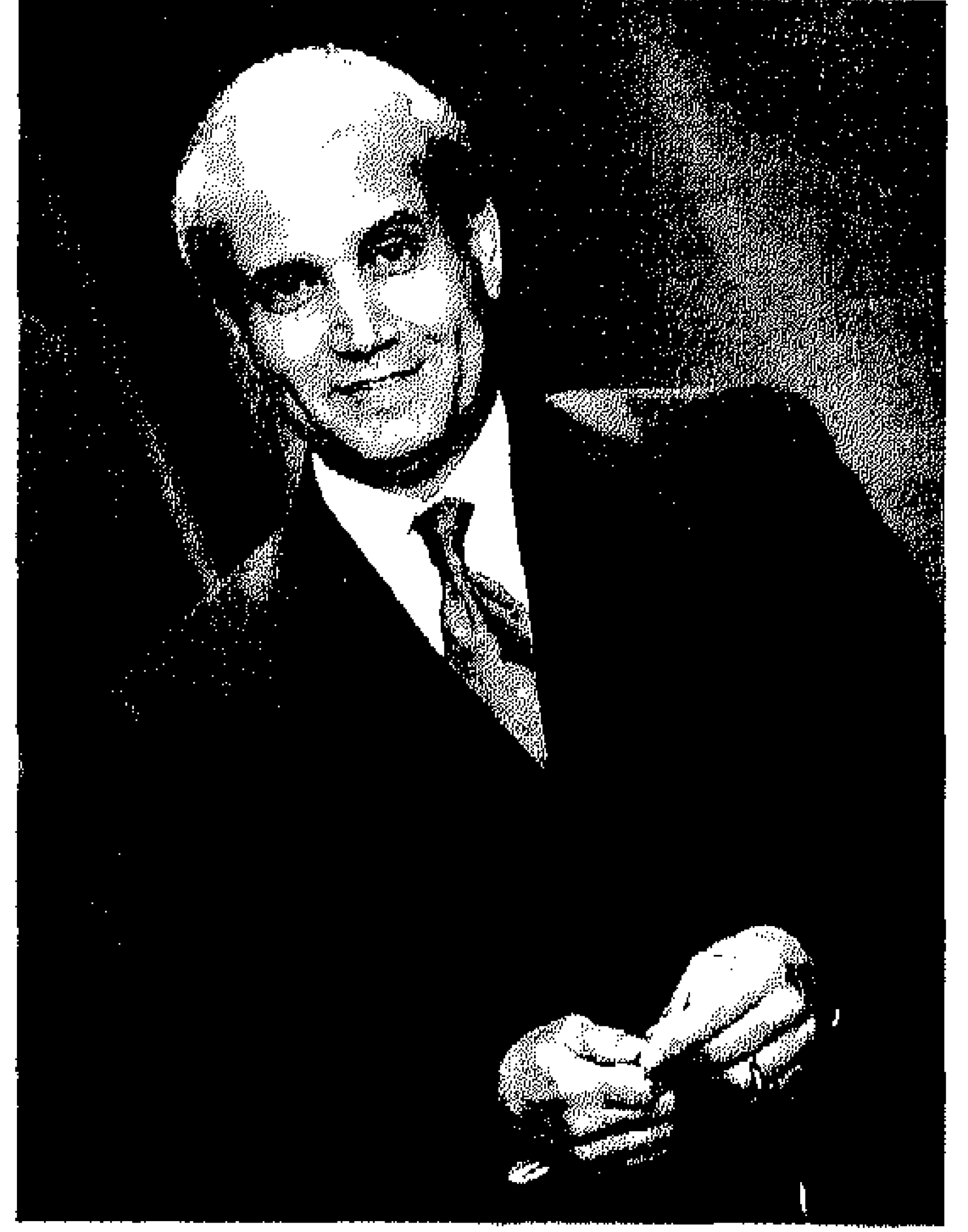
ويرى **الراشد** أن "عصر الإعلام العربيّ غير السياسي قد بدأ وبشكل سريع جداً، من الطرب إلى الطبخ إلى الفتاوى الدينية إلى السياحة والأسواق، وصولاً إلى الجمال والخيول وربما الكلاب. في السابق كان الموضوع الطاغي على الساحة العربية هو الخبر السياسي، الغزو والحرب والمفاوضات والصواريخ... وهذه التجربة تنسجم مع تاريخ الاذاعة العربية". "لكن الدراسات الميدانية، يضيف **الراشد**، أظهرت استجابة المشاهدين، من أطفال ونساء وشباب، لمادة مختلفة. وهؤلاء يشكلون الشريحة الأكبر من المشاهدين، وهم أقل تسييساً من الرجال البالغين".

عبدالرحمن الراشد: محطات ستطفئ "أنوارها" وأخرى ستندمج

أما المدير العام لـ "المستقبل" **طارق عينترازي** فيرى أن سبب الفورة يكمن في الفضائيات التي لا تحتاج إلى "عائدات" من عملها الإعلامي الفضائي. ويقول: "ثمة ثلاثة أنواع من المحطات، الأول، مثل LBC، "المستقبل" وMBC، يعتمد كلياً على عائدات الإعلانات للإستمرار؛ النوع الثاني، وهو الذي يضم محطات الموسيقى و"الفيديو كليب"، يعتمد على عائدات رسائل النقّال SMS، أو الاتصالات ونصوص التحادث المباشر على الشاشة (Chat) وسائر ما تقدمه التكنولوجيا الحديثة؛ أمّا النوع الثالث، مثل "روتانا"، فهو لا يحتاج إلى عائدات الإعلانات، يتحقق هدفه بمجرد أن يبث". ويرى **عينترازي** أن "ما شجّع أيضاً على إطلاق المحطات بهذا العدد هو تدني كلفة الإنشاء والمستلزمات وخدمة الاتصالات الفضائية. فأي جهة تستطيع اليوم أن تُنشئ محطة تلفزيونية بتكلفة لا تزيد على 400 ألف دولار، ومع إضافة تكاليف الموظفين والمعدات لا يصل الرقم إلى أكثر من 3 ملايين دولار".

ويضيف **عينترازي**: "عموماً أرى أن سبب الفورة هو نتيجة توافر التكنولوجيا وانخفاض كلفتها، إضافة إلى توافر رؤوس الأموال، وكذلك ظاهرة انتشار الصحون اللاقطة في منازل الخليج بنسبة تصل إلى 80 في المئة. وإلى ذلك، هناك عامل آخر يكمن في مرونة وسهولة الشروط التي تتيحها القوانين لإنشاء المحطات، كما في دبي والأردن ومصر. وإضافة إلى كل ذلك علينا أن لا ننسى أن المنطقة تعيش فورة




عبد الرحمن الراشد


وضاح خنفر


طارق عينترازي

اقتصادية، والإعلام يبهر المستثمر ويغذي حبه للظهور واستعراض "الأنا" Ego الشخصية".

من جهته، يختصر رئيس "بروموسفن" **أكرم مكناس** أسباب الفورة بعاملين: السياسة والاقتصاد؛ ويقول: "هناك أسباب عدة، منها ما هو اقتصادي محض، ومنها ما هو سياسي. في ما يتعلّق بالأسباب الاقتصادية، من الملاحظ أن العديد من الشركات شعرت بتدني أداء بعض المحطات المحلية الأرضية إن لم يكن موتها على الساحة الإعلامية جراء انصراف المشاهدين عنها، فآثرت تلك الشركات مدفوعة بالربحية أن تحل محلها. فأنشأت محطات بديلة وطرحت برامج أكثر تنوعاً وإبهاراً، استقطبت عبرها أعداداً متزايدة من المشاهدين، وبالتالي حققت الربحية".

ويضيف **مكناس**: "على خط آخر اتجهت بعض الفضائيات نحو التخصص، كفضائيات الأغاني والأفلام أو الرياضة وخلافها. وعلى الرغم من أن هذا النوع من المحطات ناجح عالمياً، إلا أن المشكلة في الفضائيات العربية هي الاستنساخ وتقليد كل ما هو أجنبي من دون الأخذ في الاعتبار إذا ما كان ذلك يتلاءم مع عادات المجتمعات العربية ومتطلباتها. مثلاً لدينا في المنطقة العربية أكثر من 20 محطة للموسيقى والأغاني، فيما لا يتعدى عدد مثل هذه المحطات الـ 3 في ألمانيا و10 في مجمل القارة الأوروبية. وسبب هذا الارتفاع في عدد المحطات الموسيقية والغنائية في العالم العربي، مقارنة بأوروبا هو دجل دراسات الجدوى في منطقتنا. ففيما تبحث دراسات الجدوى عادة في المعطيات الاقتصادية، نراها في منطقتنا تدرس فقط كيف تقول للمستثمر ما يود سماعه. وأعتقد أن التقليد، الذي هو من شيم بعض المستثمرين العرب، سيضر بهم مادياً في النهاية، وستتعرّض هذه المحطات للتصفية، ولن تنطبق فلسفة "البقاء للأفضل" إلا على قلّة منها".

ويقول **مكناس**: "إضافة إلى العوامل الاقتصادية، تؤدي العوامل السياسية دوراً لا يقل أهمية، في فورة الإعلام الفضائي. فالعالم العربي زاخر بالتيارات السياسية والدينية التي تريد استخدام الإعلام الفضائي للتعبير عن نفسها، وترى هذه التيارات أنها بحاجة إلى منابر لمخاطبة محازبيها ومناصريها والجماهير عموماً، لذا نراها تتجه على الأغلب إلى الفضائيات لتعميم خطابها السياسي".

من جهته يرى المدير العام لـ "الجزيرة" **وضاح خنفر** "أن الإعلام العربي الفضائي هو، تاريخياً، إعلام غير سياسي في مجمله". ويعزو السبب إلى "جهود الحكومات العربية في تغييب عقل المواطن العربي عن مجريات الساحة السياسية". إلا أنه يعتقد أن الأمر تغير مؤخراً "مع النجاح الكبير وغير المسبوق الذي حققته بعض القنوات العربية السياسية، والتي أثبتت رغبة الشارع العربي وتفاعله مع هذه النوعية من الخدمة الإعلامية، فبدأت المحطات السياسية بالانتشار".



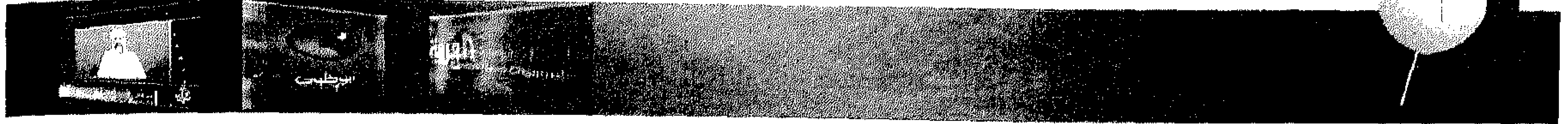
طارق عينترازي: بعض المحطات هي أذرع تجارية "ضاربة"



وإلى جانب المحطات السياسية، يقول **خنفر**: "ظهرت بعض مشاريع الفضائيات التي تمتلك طابعاً تجارياً بحتاً وذات ربحية مادية مضمونة على المدى الطويل، سواء من خلال مدخول الإعلان التجاري أو من خلال المداخيل الأخرى مثل تسويق البث وتسويق البرامج المنتجة". ويرى أن "بعض المحطات التجارية أثبتت نفسها كنافذة إعلامية وسياسية لكثير من الدول والجهات التي تفتش عن منبر عالمي".

تكاليف تفوق المردود

"التمويل في بعض الفضائيات يأتي بنداً رئيسياً، وفي بعضها الآخر لا يحتل أهمية. الأمر كله يتوقف على الهدف من إنشاء الفضائية"، يقول **طارق عينترازي** الذي يشكو من "غياب المفاهيم الإعلامية التقليدية عن معظم المحطات الفضائية العربية" ويقول: "خذ مثلاً "تايكون" Tycoon العقارات **أحمد بهجت**. لقد أنشأ محطته الفضائية Dream لدعم أعماله وهو لا يلتفت إلى الربح والخسارة من الزاوية التي ننظر نحن منها. هذا النوع من الفضائيات هو جزء من حقيبة إستثمارات". ويتابع، مؤكداً أن بعض المحطات هي أشبه بـ "أذرع تجارية ضاربة":



"من جهة أخرى أنشأ الوليد بن طلال "خطاً" من القنوات لخدمة استثمارات "روتانا" واحتكار الفنانين. لذلك أرى أن قسماً كبيراً من هذه الفورة هو جزء من "البزنس"، سواء كان تجارياً أو سياسياً، أو هو مجرد هواية".

في الجانب السياسي، يرى **عينترازي** "أن المحطات الحكومية تكلف ثروات"، ويضيف: "معروف أن المحطة المدعومة في الخليج تكلّف ما معدله 100 مليون دولار، وفي المقابل أعرف جيداً أن عائدات هذه المحطات لا تصل في أفضل الأحوال إلى أكثر من 30 مليون دولار سنوياً". ويوضح: "هناك محطة خليجية تتخطى تكاليفها 100 مليون دولار بينما عائداتها لم تصل في أي سنة من عمرها إلى أكثر من 15 مليوناً". لذا، يقول **عينترازي**، "يجب أن لا ننظر إلى الموضوع من الزاوية المالية فقط، فالمحطات الحكومية تؤدي خدمة عامة وهي عبارة عن ذراع حكومية".

ويؤكد **أكرم مكناس** الأمر نفسه فيقول: "يمكنني التأكيد بثقة أنه لا يحضرني اسم محطة سياسية واحدة في العالم العربي حققت ربحية حتى الآن". ويضيف: "من هنا يصح الاعتقاد بأن هذه المحطات ستستمر إلى أن تنتهي الحاجة إليها عاجلاً أم آجلاً، وبوضوح أكثر إلى حين انقطاع التمويل عنها". ويتحدث عن التكاليف: "نحن كعاملين في صناعة الإعلان نرحب بهذه الطفرة، أو "الفورة" إن صحّت التسمية. هذا التكاثر يفرض تنافساً بين المحطات لاستقطاب المعلنين، ما يحقق "مرونة سعرية" أكبر، وبالتالي انخفاضاً في سعر الوقت الإعلاني. كما يتيح لنا هذا التكاثر، كمعلنين، إمكانية تحقيق الانتشار الأوسع للأصناف والماركات المعلن عنها، وتحقيق الأهداف الإعلانية من خلال الوصول إلى أوسع شريحة ممكنة من المستهلكين وخلق الوعي لديهم بمزايا المعلن عنه وفوائده، وهو ما يحقق رسالتنا".

ويضيف مكناس: "لكنني دائماً أسأل عن الألغاز المالية لهذا القطاع. خذ مثلاً المقاربة التالية: 2 مليار دولار هو حجم الإنفاق على تشغيل المحطات الفضائية في العالم العربي، وحصة المحطات التلفزيونية من إجمالي الإنفاق الإعلاني في المنطقة تقارب 500 مليون دولار، وإذا حسمنا منها حصة الوسطاء في هذه العملية إضافة إلى الحسومات الأخرى، ربما يصل الرقم الى 400 مليون أو أقل. هذا يعني أن معظم الفضائيات غير مهتم بالربح، وإلا كيف يستمر بالازدهار؟" ويؤكد **مكناس** "ثمة اندماجات ستُعلن قريباً. وأعتقد أننا سنشهد اندماجات بين محطات الموسيقى".

ويضيف: "لا أعتقد أن وصول عدد المحطات الفضائية في منطقتنا إلى 800 سيشكل مفاجأة، إنه أمر متوقع. فبغياب الدراسات الحقيقية للسوق، ومع سيطرة المعلومات الكاذبة على قطاع الإعلام، سنرى أموراً مستهجنة جداً. ثمة أطراف عدة باتت تعتقد أن امتلاك محطة هو كامتلاك جوهرة. وعندما تقصد هذه الجهات شركات الدراسات، تقوم دوائر البحث بـ"تخبيط" تقرير يتطابق مع الرغبات، لا مع واقع السوق وإمكاناتها وفرص الربح فيها. نحن في منطقة تغيب فيها الأرقام وتهيمن فيها التأويلات والتخمينات. 90 في المئة من الدراسات التي تصدر حول جدوى إنشاء محطة فضائية، هي دراسات تجافي الحقيقة والأرقام الصحيحة، إنها مهزلة. النتيجة دائماً في هذه الدراسات تأتي لتشيد بصحة وصوابية رأي أي مستثمر يريد إنشاء محطة. الأرباح في هذا القطاع تأتي عموماً في آخر الاعتبارات". ويختم **مكناس**: "يجب أن نتعلم من "اللعبة" الفضائية الدولية لنعرف كيف يجب أن نتعامل مع القطاع الإعلامي الفضائي العربي. على الأقل يمكننا أن نقيس حجم السوق لدى الآخرين ونقارن بحجم سوقنا لنصبح أكثر واقعية".



أكرم مكناس



أكرم مكناس: معظم المحطات الفضائية غير مهتمة بالربح



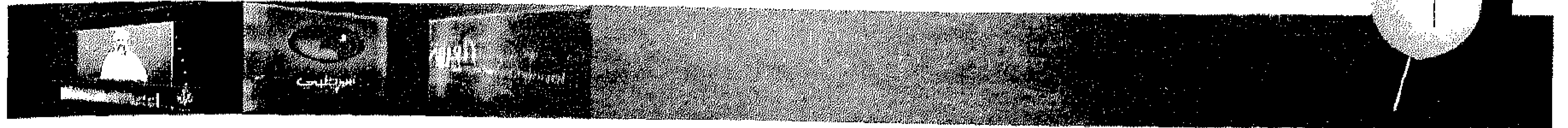
يوسف الجلاهمة: تطور التكنولوجيا وانخفاض الأسعار شجع فورة الفضائيات





يوسف الجلاهمة

المدير العام لـ"العربية" **عبد الرحمن الراشد** يعبر عن استيائه من الكلفة العالية ويقول: "التلفزيون وسيلة مكلفة للغاية، وتكاليف الإرسال اليومي للأخبار والتقارير والخطوط المفتوحة للمقابلات من أنحاء العالم مؤلمة بالتأكيد. ونحن منذ فصل الربيع الماضي نجرّب استخدام البريد الألكتروني في إرسال تقارير المراسلين، وهذه الوسيلة تؤدي الغرض الأساسي منها وهو سهولة الارسال وتقليل التكاليف، لكنها لا تحل قطعاً مشكلة تكاليف البث المباشر ونقل التقارير المطوّلة". ويضيف متحدثاً عن ستراتيجية "العربية" إزاء مسألة الحد من الكلفة: "كل ما يقدم على الشاشة مدروس من حيث احتساب نسبة المشاهدة والربح والخسارة، وخلال الفترة الماضية استفدنا كثيراً من النتائج التي أصدرتها مؤسسات متخصصة في دراسة السوق. تركيزنا بشكل مكثف هو على تقديم الأخبار، على إعتبار أنها المهمة الأولى لمحطة إخبارية. وكذلك على تطوير التغطية للمناسبات الكبيرة مع اعتماد



التنوع لخدمة أكبر عدد ممكن من شرائح المشاهدين. وخلال السنة الحالية أظهرت النتائج أن "العربية" استطاعت ضم مشاهدين إضافيين من شريحتي الشباب والنساء إلى جانب توسع الشريحة الأساسية من الرجال. أحد أهم الخطوات في ستراتيجيتنا هي التأهيل المهني، أمضينا هذا العام وقتاً لا بأس به في تطوير وتدريب الشباب العاملين في المحطة ومكاتبها المنتشرة لأننا نؤمن بأنهم خير استثمار نقوم به، خصوصاً أن التلفزيون الحديث هو صناعة جديدة تتطلب تدريباً مستمراً، فمعضلتنا جميعاً هي في توافر الكفاءات".

ويتحدث المدير العام لمحطة "الراي" **يوسف الجلاهمة**، مفصلاً الكلفة العالية في تجهيز المحطات الفضائية الكويتية، يقول: "يقع الاستثمار في مشروع إنشاء وتشغيل محطة تلفزيونية ضمن دائرة الاستثمارات طويلة الأمد. وبالنسبة لنا في تلفزيون "الراي" شكّلت مسألة المحافظة على النوعية والجودة تحدياً جوهرياً. لذا كان مكلفاً جداً بالنسبة إلينا تحقيق نوعية برامج بجودة ومضمون عال، مع بث نقي واضح يغطي أكبر مساحة جغرافية ممكنة. القائمون على تلفزيون "الراي" قرروا منذ بدايات إطلاق المحطة الالتزام بأعلى معايير الجودة وبضخامة البرامج، لذا بنينا مركزاً كبيراً في منطقة الشويخ يضم 4 ستوديوهات مجهزة بأحدث وسائل التصوير والإضاءة في العالم، وأحد هذه الستوديوهات يعتبر الأكبر في منطقة الخليج، إذ تبلغ مساحته نحو 720 متراً مربعاً".

وعن الجانب المالي، يقول رئيس مجلس إدارة محطة العقارية **محمد صالح**: "في ما يخص جانب الدخل الإعلاني، بالتأكيد ثمة مغامرة تجارية في إطلاق مشاريع فضائيات، سواء كانت شاملة أو متخصصة. ولتحقيق الربح في بعض الفضائيات المتخصصة تم الاعتماد على بعض الأساليب الجديدة، مثل خدمة الرسائل القصيرة SMS غير أن هناك عدداً من الفضائيات تتلقى دعماً مادياً من جهات حكومية أو خاصة، ولا تعتمد المعايير التجارية ومداخيل الإعلانات. ونحن نعتبر أنفسنا من بين هؤلاء، لأن رسالتنا الإعلامية لا تستهدف الأرباح المالية، بل نحاول تلبية متطلبات الاستمرارية وحاجات الموظفين وتوسيع نسبة العاملين بالمحطة ونخصص باقي الأرباح لمصلحة الوقف الإسلامي. نحن لسنا إعلاميين بل عقاريين، ولذلك نضع إمكانياتنا الإعلامية في متناول السوق العقارية لتوثيق وتقويم مرحلة مهمة من البناء والتعمير تعيشها الأمة. ونحاول أن تكون محطتنا الأولى في مجالها، وقد إستثمرنا منذ أشهر في تطوير الجوانب التقنية في المحطة وبلغت التكلفة نحو 6 ملايين دولار".


محمد صالح


محسن الصفار

تطوّر وسائل البث

العام 1976 أسست جامعة الدول العربية المؤسسة العربية للاتصالات الفضائية "عربسات"، التي سيطرت، كطرف عربي وحيد، على قطاع الاتصالات الفضائية في المنطقة حتى العام 1996، عندما تأسست شركة "نايل سات" بدعم أساسي من اتحاد الاذاعة والتلفزيون المصري. وحديثاً، انضمت شركة "نورسات" إلى السوق كمزوّد خدمات اتصالات فضائية بتمويل من أصحاب محطة "أوربت".

ومع هذه التطورات تكون السوق قد شهدت حدثين مهمين، تمثل الأول في تحديث الأقمار لدى "عربسات" و"نايل سات"، والثاني في ارتفاع المنافسة مع انضمام لاعب عربي ثالث إلى السوق، الى جانب شركة "يوتلسات" الأوروبية.

هذه الأمور مجتمعة ساهمت في تخفيض أسعار الاتصالات التي تثقل كاهل المحطات الفضائية، وخصوصاً الإخبارية منها، التي تحتاج إلى ساعات ربط قمرية إضافية. وهذا الانخفاض في الأسعار ساهم في تشجيع المزيد من الأطراف على إنشاء محطات فضائية.

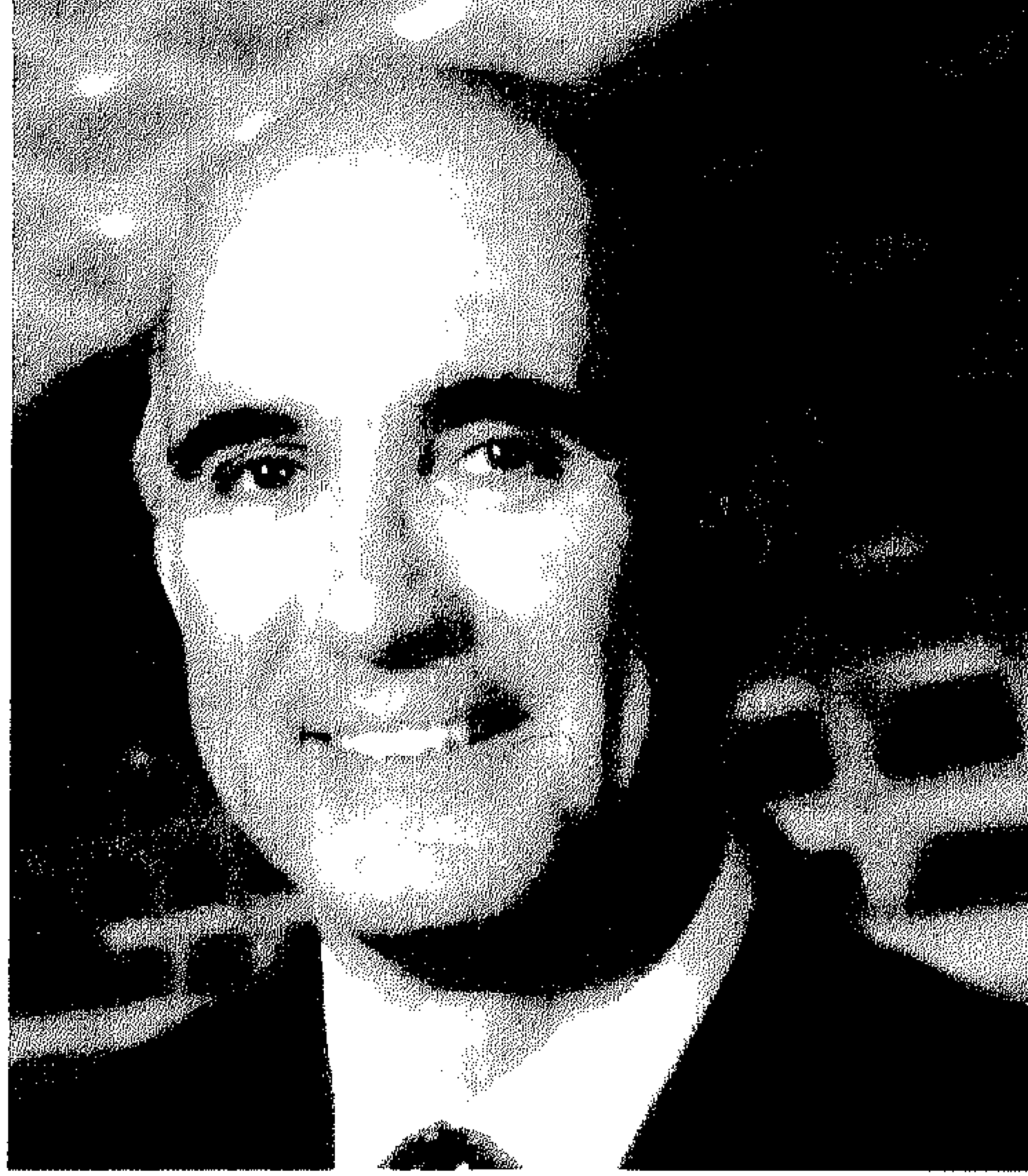
عن هذا الموضوع تحدث المدير العام لـ"الجزيرة" **وضاح خنفر** فقال: "من أسباب "فورة" المحطات الفضائية التقدم الهائل الذي

حمد النعيمي: النقّال يفتح قناة جديدة للربح



يرى مدير التسويق في "الجزيرة" حمد النعيمي أن ثمة وسائل جديدة للربح غير الإعلانات تدخل تدريجياً الى المحطات الفضائية، ويقول: "تساهم قنوات جديدة بجذب الأرباح الى الفضائيات. وفي بعض الحالات استطاعت الرسائل القصيرة SMS جذب أرباح تفوق الأرباح من الاعلانات العادية. وأرى أن مستقبل هذا النوع من الوسائل سيحمل عائدات متزايدة الى الفضائيات. لقد بات الهاتف النقّال وسيلة مضمونة للربح في قطاع البث الفضائي".

هل تستطيع تكنولوجيا شل للغاز الطبيعي المسال أن تتصدر العالم ؟



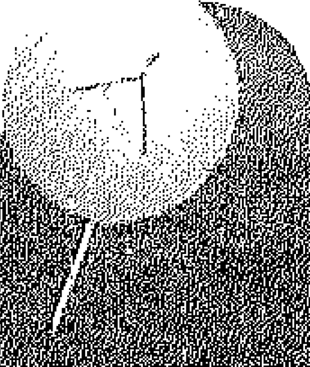
نعم، مع توفير مصانع أكثر كفاءة

رافي باغجيان - المدير العام للغاز في
الشرق الأوسط لشركة شل للحلول الدولية

يعود تاريخ بناء وتشغيل شل لمصانع إنتاج الغاز الطبيعي المسال إلى العام ١٩٧٣، ومنذ ذلك الحين تشهد المصانع الخمسة المنتجة للغاز الطبيعي المسال التي نشارك فيها في كل من سلطنة عمان وماليزيا وسلطنة بروناي واستراليا ونيجيريا حركة بحث وتطوير مستمرة. وتتجلى أبرز هذه الإنجازات في الابتكار الدائم للوسائل المستحدثة التي تدعم الكفاءة التشغيلية والإنتاجية العالية - و ذلك بفضل أناس مثل رافي باغجيان. ارتبط اسم رافي، على مدى ٢٢ عاماً بشركة شل العالمية، وبإنتاج الغاز الطبيعي المسال على وجه التحديد. ولذلك لم يكن من المستغرب أن يرتبط اسمه مرة أخرى بتأسيس أول مشروع للغاز الطبيعي المسال على مستوى المنطقة العربية في سلطنة عمان بتكلفة ٢ مليار دولار. و يوفر المصنع حالياً أكثر من ٤ ملايين طن من إنتاجه السنوي من الغاز الطبيعي المسال لدعم احتياجات كوريا الجنوبية من الطاقة الكهربائية، وذلك على مدى خمسة وعشرين سنة. تعد شل من الشركات الرائدة عالميا في عمليات إنتاج الغاز الطبيعي المسال، حيث تساهم مصانعها بنسبة ٤٠٪ من الإنتاج العالمي. وتتسع خبرتنا لتشمل التصميم وإدارة العقود وتقديم الدعم التقني في عمليات الإنتاج بالمصانع، مع مراعاة تخفيض التأثير الناتج عن هذه العمليات على البيئة والمجتمع. ومما لا شك فيه أن شل تمثل الشريك الإستراتيجي الأمثل لكافة القطاعات الإنتاجية في بلدان المنطقة.
للمزيد من المعلومات عن رافي باغجيان،زورونا على shell.com/rafi



* المصدر: مقالة بعنوان «دراسة لمقارنة تكاليف مصانع الغاز الطبيعي المسال» Chuck Yost, Robert DiNapoli Merlin Associates نشرتها مجلة «Oil & Gas Journal»، في عددها الصادر في ١٤ أبريل/نيسان ٢٠٠٣.



حصل في وسائل الاتصال والبث، خلال الأعوام الأخيرة من القرن الماضي". وعن المنافسة في هذا المجال قال: "تشكل فاتورة الاتصالات الفضائية عبئاً مادياً على جميع الفضائيات، ولكن ظهور شركات اتصالات فضائية جديدة وانتشارها بشكل كبير أدى، في الفترة الأخيرة، إلى تنافس في الأسعار، إضافة إلى تنافسها في تقديم خدمات أفضل. وهذا ساهم، نوعاً ما، في خفض حدة الأعباء المالية على جميع الفضائيات".

ويتفق المدير العام لـ "الراي" **يوسف الجلاهمة** مع خنفر على أهمية الدور الذي لعبته تكنولوجيا الاتصالات وأسعارها في تشجيع البعض على إطلاق محطات فضائية جديدة. وقال في هذا الصدد: "شهد العالم في الآونة الأخيرة قفزة كبيرة في مجال التكنولوجيا والاتصالات، ما سهّل الى حدّ كبير عملية إنشاء محطات تلفزيونية والبث فضائياً. وأدى التزايد في عدد المزوّدين لخدمة الاتصالات الفضائية إلى انخفاض تكلفة البث. كما أدّى التطوّر التكنولوجي والمعلوماتي الى توسيع سوق البث الفضائي، وإلى بروز فضائيات جديدة".

وضاح خنفر: فاتورة الاتصالات الفضائية تشكّل العبئ الأكبر

ويعتبر رئيس مجلس إدارة قناة "العقارية" **محمد صالح** أن المنافسة في تزويد خدمات الاتصالات الفضائية أثّرت إيجاباً في تجربة الفضائيات العربية. ويوضح: "كل زيادة في عدد المتنافسين في أي قطاع، يؤدي بالتأكيد إلى اتساع حجم المنافسة، وإلى تحسين أداء المؤسسات والشركات العاملة في القطاع. والتحسن، قد لا يعني بالضرورة إنخفاضاً في الأسعار، بل في الخدمات التي تقدمها تلك الشركات سواء لجهة طبيعة الخدمة أو مستواها من حيث الجودة. فوجود متنافسين ضمن مجال معيّن يعني مزيداً من الخدمات المقدمة للمستهلكين، كما يعني تسريعاً في انتقال التقنيات الجديدة المتطورة إلى العالم العربي".

وعلى الرغم من تأكيد المدير العام لقناة "السياحية" **محسن الصفار** على أن انخفاض التكلفة في الاتصالات الفضائية ساعد على تأسيس المحطات، إلا أنه يعتبر أن هذا الأمر "غير كاف". فهو لا يرى أمام المحطات منخفضة التمويل "سوى اللجوء إلى مصادر ربح جديدة إزاء هيمنة الأقطاب على موارد الإعلانات". ويقول: "نحن في قناة السياحية نعمل بموارد محدودة لإنتاج بث محترم، فالإعلانات تبدو مستحيلة إذا لم نكن ضمن المحظيين في السوق. وأرى أن التكنولوجيا الحديثة وأسعار البث المنخفضة ستستمر في دفع المزيد من المستثمرين للدخول إلى البث الفضائي. يكفي أن نعلم أنه في تسعينات القرن الماضي كانت المحطة الواحدة تدفع نحو 3 ملايين دولار لتغطية المنطقة العربية، ونحو 20 مليون دولار لتغطية العالم، أما اليوم فلا تدفع سوى 10 في المئة من هذا المبلغ. والتوقعات تشير إلى مزيد من الانخفاض في الأسعار، ولن تتخطى كلفة تغطية المنطقة العام 2015 أكثر من 50 ألف دولار. لكن القضية المالية في خضم فورة الفضائيات العربية ليست هي جوهر الموضوع، فمعظم الفضائيات مدعوم من قبل الحكومات، وهذه لا تعاني من معضلة التمويل كما نعاني نحن. يقال أن محطة "العربية" تنفق سنوياً 100 مليون دولار، فيما "الجزيرة" تنفق 60 مليوناً، والأمر نفسه ينسحب على محطات أخرى مثل "الإخبارية" و"أبو ظبي" و"دبي" وغيرها. كذلك هناك محطات، مثل "روتانا" لا تغطي تكاليفها. لذا فالقضية الجوهرية المقلقة في القطاع تكمن في الصراع الدائر بين بعض رجال الأعمال العرب الذين لا يترددون في دفع مبالغ طائلة من أجل إثبات وجودهم، وهذا سيؤدي إلى إفلاس المحطات الصغيرة. لذا، فقليل من المحطات سيستمر، في ظل هذه الاحتياجات المالية الضاغطة، وفي وقت ليس ببعيد سنرى أن العدد الأكبر من الذين أطلقوا محطات فضائية سيصبحون خارج القطاع". ■

جهاد بلوط: فتّش عن الجدوى



"الارتفاع في عدد الفضائيات لا يعكس حقيقة الربحية في القطاع، و"الفيضان" الحالي للفضائيات مصيره أحد أمرين: إمّا الافلاس وهذا متوقع لمعظم المحطات الجديدة، أو الاندماج بالنسبة لبعض الذين سيقدمون محتوى يتميّز بالقيمة المضافة. وكل ما هو خارج هذه الحسابات لا بد أن يكون من النوع المتربع على بنك لا ينضب كي لا يغلق أبوابه".

بهذه العبارات يختصر مدير العلاقات في محطة "العربية" والمتحدث باسمها جهاد بلوط رؤيته لفورة الفضائيات من الناحية المالية. ويضيف: "ليس بالضرورة أن يكون الاستثمار الحكومي الفضائي غير خاضع للاعتبارات التجارية. يمكن أن تكون المحطة حكومية ومربحة، لكن المشكلة هي أن الذي يملك المال لا يلتفت كثيراً إلى الاعتبارات ذات التكلفة العالية. ولتأكيد وجهة نظري يمكن أخذ محطة "العربية" كمثال، وهي تتعامل مع الجانب المالي بكثير من الالتزام والشفافية أمام مجلس الادارة".

وعن قدرة السوق على تحمّل تمويل هذا العدد الهائل من الفضائيات، يقول بلوط: "الاعلان شريان الحياة بالنسبة للمحطات، فإما أن تكون متصلاً بهذا الشريان الإعلاني أو أن تكون متصلاً بشريان مصرفي يمدك بالمال من دون حساب. عدد المحطات الحالي كبير ولا تستطيع الإعلانات أن تمدها كلها بالحياة، فكيف سيكون الأمر مع زيادة العدد المتوقعة؟ المهم الجدوى، فإما أن يكون للمحطة جدوى سياسية أو جدوى اقتصادية، او أن يكون لدى صاحبها رغبة قوية بمدها بالحياة.

من جهة أخرى، هناك عامل آخر يتمثل في انخفاض تكاليف تغطية الأقمار. في العام 1994 انتظرت محطة "الجزيرة" بفارغ الصبر لحجز مكان لها على قمر فضائي، ولم تحصل عليه إلّا بعد أن تخلّت "BBC العربية" عن ترددها على القمر الفضائي. أما اليوم فهناك شركتان فضائيتان، إضافة لـ "سوبرماركت" فضائية، أي أن التغطيات الجغرافية باتت مؤمنة من أطراف مختلفة، وبتكاليف منخفضة.

وأخيراً، لا بد من أخذ التغيير السياسي في الشرق الأوسط بالاعتبار في سياق دراسة فورة الفضائيات، فالشرق الأوسط يعيش اليوم منعطفاً تاريخياً، والتغيير مدعوم من الخارج، ولا يوجد أحد في المنطقة يريد أن يقف موقف الطرف الذي يقمع حرية التعبير عن الرأي. والفضائيات هي أحد أبرز أدوات العصر في التعبير عن الرأي".



شركة نسما الوطنية للتقنيات المتقدمة المحدودة

nesma advanced technology co. ltd.













where technical expertise
and local knowledge meet

www.nesma.net

افتتح مقره الدائم الملك عبدالله

منتدى الطاقة يكرس الرياض عاصمة النفط في العالم



الملك عبدالله بن عبد العزيز

الرياض - الاقتصاد والأعمال

عززت المملكة العربية السعودية موقعها الريادي على خريطة النفط العالمية، باحتضان عاصمتها الرياض للمقر الدائم للأمانة العامة لمنتدى الطاقة الدولي، الذي افتتحه مؤخراً الملك عبدالله بن عبدالعزيز.

ويعتبر المنتدى منصة للحوار والتعاون بين المُنتِجين والمستهلكين حول مجمل القضايا المتعلقة بالقطاع، كانعدام الشفافية في السوق النفطية وعدم توفر المعلومات الدقيقة حول مختلف قضايا الطاقة، خصوصاً ما يتعلق منها بحجم الاحتياطات النفطية والإنتاج المستقبلي وكذلك حجم الاستهلاك المتوقع وحركة المخزون والأسعار.

الدول المُنتِجة بادرت الى الافصاح عن خططها لاستثمار 100 مليار دولار على مدى السنوات الخمس المقبلة لتطوير طاقتها الإنتاجية، حيث ستزيد دول منظمة "أوبك" إنتاجها من 32,5 إلى 38,5 مليون برميل يومياً بحلول العام 2009. وهي ترى أن "الدول المستهلكة مطالبة بـ"خارطة طريق" واضحة عمّا سيكون عليه حجم طلبها من النفط في المستقبل المنظور والبعيد، حتى يتم في ضوئها تحديد حجم الاستثمارات المستقبلية في مجالات الاستكشاف والإنتاج، كما في التكرير والتوزيع، ولكي لا نكون عُرضة للمفاجآت" كما يشير وزير البترول والثروة المعدنية السعودي **علي النعيمي**.

وتعزز التجارب السابقة مخاوف الدول المُنتِجة حول هذا الأمر. ففي الثمانينات والتسعينات من القرن الماضي انهارت الأسعار بعد رفع الإنتاج من دون أن يقابله الطلب الملائم. "وحتى في الاجتماع الأخير لـ"أوبك"، عرضت المنظمة مليوني برميل إلا أنه لم يتوفر من يشتري هذه الكمية" بحسب **النعيمي**.

وللدلالة على أهمية شفافية هذه المعلومات بالنسبة للدول المُنتِجة قبل المستهلكة، فإن تكاليف استيراد النفط في أكبر بلد مستهلك للطاقة كالولايات المتحدة الأميركية تشكّل 1,5 في المئة فقط من ناتجها المحلي الإجمالي، في حين أن عوائد الصادرات النفطية بالنسبة لأكبر بلد مُنتِج كالمملكة العربية السعودية تشكّل 38 في المئة من ناتجها المحلي الإجمالي.

شمّاعة النفط

ويؤكد **د. كينيث روجوف**، أستاذ الاقتصاد في جامعة "هارفرد"، "بأن مركز الأزمة ينتقل بصورة متسارعة إلى الدول المُنتِجة، في ظلّ الإسهام الضئيل للنفط في الناتج الإجمالي العالمي (نحو 4 في المئة)".

المنتدى منصة للحوار والتعاون بين المنتجين والمستهلكين

موضحاً أن "تكاليف عدم التيقن من أسعار النفط على المدى الطويل، تمثل إشكالية بالغة التعقيد للدول التي تعتمد بشكل كبير على إنتاج النفط، بما يفوق بكثير تأثيرها على الدول المستهلكة".

لذلك فإن "الأسعار يجب أخذها في إطارها العالمي" كما يقول الوزير **النعيمي**، مفنّداً بأن الناتج العالمي يصل إلى نحو 40 تريليون دولار سنوياً في حين أن جميع عمليات النفط لا تتجاوز 800 مليار دولار. وبالتالي، هناك عوامل كثيرة تساهم في خفض أو رفع نمو الناتج العالمي وليس البترول فقط".

ولكن في المقابل، تشير تقديرات صندوق النقد الدولي بأن ارتفاع سعر البرميل بمقدار خمسة دولارات يمكن أن يخفّض الناتج المحلي الإجمالي العالمي بما يوازي 100 مليار دولار أميركي.

... وللمستهلكين هواجسهم

فيما تقدّر وكالة الطاقة الدولية ووزارة الطاقة الأميركية والسكريتاريا العامة لمنظمة "أوبك" أن نمو الاقتصاد العالمي بمعدل 3 في

رؤية الملك عبدالله وثمارها

طرح الملك عبدالله بن عبدالعزيز يوم كان ولياً للعهد فكرة إنشاء مقر دائم للأمانة العامة لمنتدى الطاقة الدولي في الرياض، كإطار عالمي للحوار والتعاون بين مُنتِجي ومستهلكي النفط والطاقة، وذلك في خطابه خلال افتتاح المنتدى الدولي السابع للطاقة في الرياض خريف العام 2000.

ويتمحور نشاط الأمانة العامة، المسؤولة عن أعمال المنتدى، حول إيجاد قاعدة شاملة ودقيقة للمعلومات والدراسات والأبحاث والبيانات بما يتعلق بمختلف قضايا النفط والغاز ونشرها وتعميمها، وجعل الحوار بين المُنتِجين والمستهلكين منتظماً ومؤسسياً.

ومن أهم الأعمال التي احتضنتها الأمانة العامة لمنتدى الطاقة في اجتماعها الأخير في الرياض بتاريخ 2005/11/19، تبنّيها وإشرافها على مبادرة المعلومات الدولية المشتركة (جودي) لمعالجة انعدام الشفافية في السوق النفطية وعدم توفر المعلومات الدقيقة حول مختلف قضايا الطاقة، مثل: الإنتاج والاستهلاك والمخزون وغيرها.

المئة سنوياً حتى العام 2020، يتطلب توسعاً في الإمدادات النفطية يتراوح بين 24 و28 مليون برميل يومياً بحلول هذا التاريخ، "فإن الدول المستهلكة، خصوصاً المتقدمة منها، مطالبة بإيضاح تأثير الاجراءات التي تتخذها بشأن تطوير كفاءة استهلاك السيارات للوقود وبحوث بدائل النفط وتأثير ذلك على مستقبل الطلب على النفط" بحسب مصدر مسؤول في "أوبك" لـ"الاقتصاد والأعمال".

وعلى الضفة المقابلة، فإن إحدى أكبر الدول المستهلكة للطاقة اليابان، "تعوّل كثيراً على خبرات قطاعها الخاص بهدف ترشيد استخدام الطاقة التقليدية بالإضافة إلى توسيع الاعتماد على الطاقة النووية البديلة، وذلك إثر الصدمات النفطية المتلاحقة منذ العام 1973 حين ارتفعت الأسعار بنسبة 54 في المئة فتراجعت صادرات اليابان الصناعية بنسبة 9 في المئة. وما شهدناه مؤخراً من ارتفاع خيالي في أسعار النفط يعزز هذا التوجه" كما يصرح المبعوث الخاص لرئيس الوزراء الياباني وعضو مجلس النواب **هيرويوكي هوسودا**.

أما دولة مثل الهند "فهي بحاجة إلى ضمانات نفطية جوهرية" بحد قول وزير النفط الهندي **ماني شانكار أيار**، مضيفاً: "فعلى غرار الصين، تشهد الهند نمواً اقتصادياً كبيراً مترافقاً مع نمو سكاني أكبر، ولديها متطلباتها العالية من النفط". لافتاً إلى "أننا ندرك أن طبيعتنا تختزن الكثير لمواكبة احتياجات الإنسان النفطية، كتكثيف الاكتشافات النفطية في البحر الهندي على سبيل المثال، لكن هناك فرقاً شاسعاً بين من يحتاج للنفط كمادة صناعية ومن يريدها بغية تخفيف الأعباء عن كاهل الدول الفقيرة... نحن بحاجة ماسة إلى أفكار خلاقة ومتطورة تعين العالم على مواجهة التحديات المتعلقة بالطاقة".

بين الذروة والنضوب

بدورها، تتوقع وزارة الطاقة الأميركية أن المحافظة على نمو اقتصادي متواضع يتطلب توسيع إمدادات الولايات المتحدة الأميركية من النفط بنسبة 30 في المئة بحلول العام 2020. ومع استمرار انخفاض الإنتاج المحلي الأميركي من النفط، فإن الإستيراد سيرتفع ليصل إلى نحو 63 في المئة من إجمالي الاستهلاك خلال 15 عاماً.

ويوضح مدير مركز أبحاث "كامبردج" للطاقة **دانيال يرغان** أن توسيع ولوج الطاقة الإنتاجية من البئر إلى المستهلك هو التحدي الأساس. "فهناك المخاطر تشغيلية والتأثيرات مناخية والبيئية وتهديدات التأميم وظهور النزعات الوطنية المنغلقة والتشدد في الإنفاق المالي، علاوة على العنف وعدم استتباب الأمن".

مختتماً: "رغم أن النفط مادة ناضبة، إلا أننا لا نملك التقديرات الدقيقة حول إجمالي الإحتياطي منه. ومن جهة أخرى، فإن توقيت الذروة العالمية لإنتاج النفط يظل عنصراً مثيراً للجدل، إذ لا يكشف المدى المنظور أيّ دليل عن أن ذروة الإنتاج النفطي العالمي ستحدث قبل العام 2020". ■

الطاقة الإنتاجية لـ "أوبك" (مليون برميل/يومياً)

السنة	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
النفط الخام	32,04	32,99	33,91	35,09	36,23	36,94	37,90
الغاز الطبيعي المُسيل	4,09	4,30	4,66	4,94	5,79	5,99	6,19
المجموع	36,13	37,28	38,57	40,03	42,02	42,93	44,09

رئيس "سابك" محمد الماضي: استغلال الفرص الاستثمارية بحكمة



الرياض – مروان النمر

مع أن أرباح العام الماضي فاقت 14 مليار ريال، بزيادة 112 في المئة عن العام الذي سبق، إلا أن الرئيس التنفيذي لشركة "سابك" محمد الماضي متيقن أن أرباح العام الحالي ستتفوق عليها. إلى ذلك، تعتزم الشركة طرح سندات محلية بقيمة مليار دولار قبل نهاية العام 2005، كما تعتزم تعزيز استثماراتها الخارجية لا سيما في الصين وأوروبا. تصريحات رئيس "سابك" جاءت خلال لقاء خاص بالصحافيين المشاركين في منتدى الطاقة الدولي الذي استضافته الرياض مؤخراً، وحضرته "الاقتصاد والأعمال".

يؤكّد الماضي أن عملاق البتروكيميائيات السعودي يتطلع إلى الاستثمار المباشر والقيام بشراكات استراتيجية في كل من الصين وأوروبا. موضحاً: "الاستحواذ على شركات قائمة في الصين ليس سهلاً لأن العنصر الثقافي يلعب دوراً مهماً هناك عند الحديث عن بيع أحدهم لشركته التي أمضى عمره في بنائها. لذلك، إننا ننظر إلى الاستثمار بإنشاء مُجمّعين لتكسير الإثيلين ومشتقاتها بطاقة 1,3 مليون طن متري لكل منهما".

وحول توقيت هذه المشاريع، يلفت الماضي أن "سابك" تفاوض الجهات الصينية (أبرزها شركة ليو ننغ يونايتد كيميكال) منذ ثلاث سنوات. "لكن الإجراءات تسير ببطء شديد من قِبلهم، على أمل أن نرى بوادر إيجابية في الفترة القريبة المقبلة"، متطلعاً إلى دعم الحكومة الصينية لتسهيل إقامة المشاريع التي تعتزم "سابك" إنشاءها، "خصوصاً أن الصين تعد أكبر مستورد للمنتجات البتروكيميائية في العالم، ويمكن أن تلعب دوراً حيوياً في توفير احتياجاتها المستقبلية بأسعار منافسة".

وبالنسبة لحجم هذه الاستثمارات، يشير الماضي إلى أن كلفة مثل هذه المجمعات العملاقة تعتمد على توقيت إنشائها. "فلو سألتني قبل ثلاثة أعوام كم يكلّف هكذا مشروع لقلت ملياري دولار تقريباً، أما اليوم فقد تصل كلفته إلى 4 مليارات بسبب ارتفاع أسعار الطاقة والحديد والإسمنت وأجور العمالة".

"أوروبا غير"

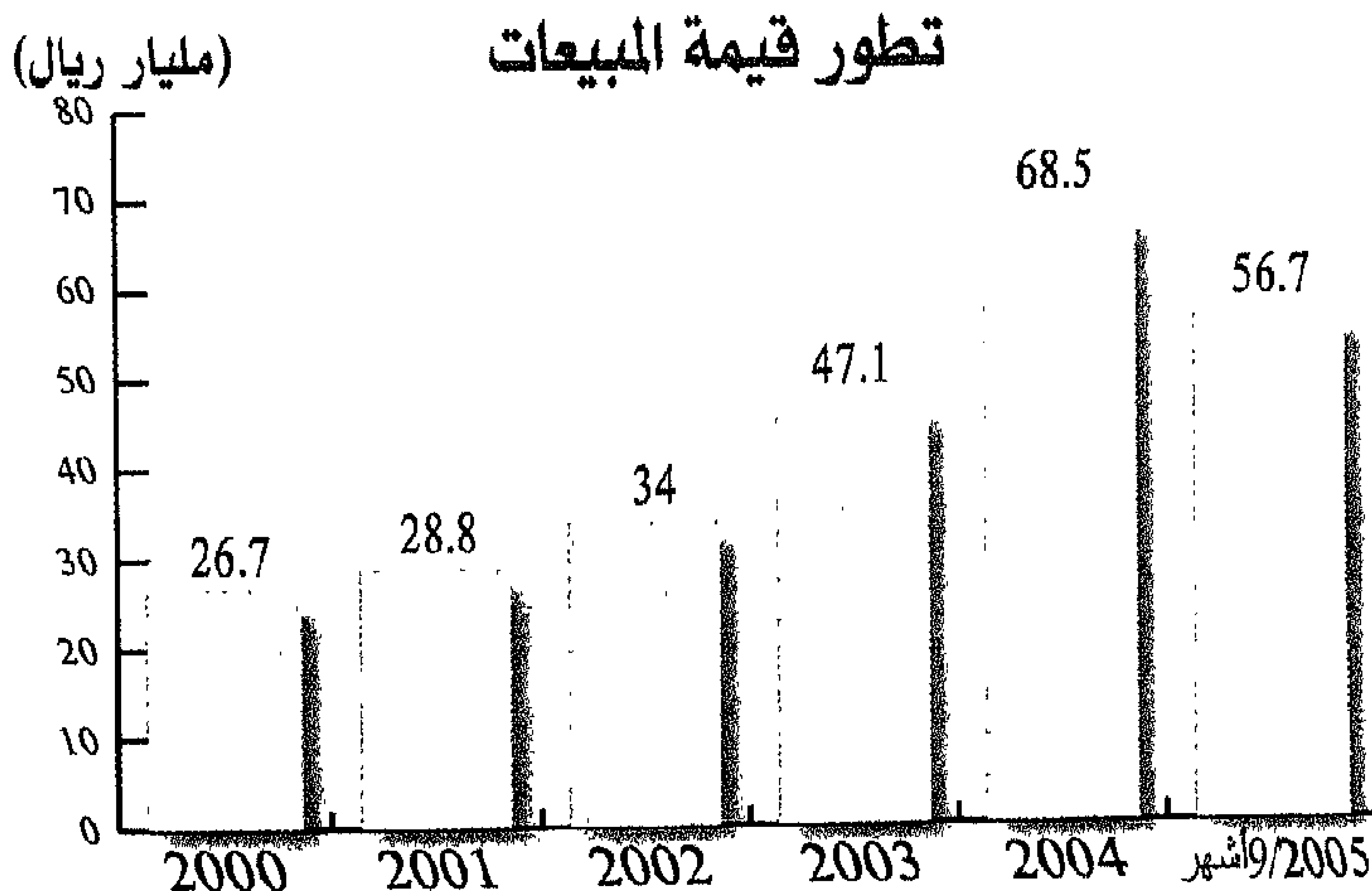
أما في أوروبا فيختلف التوجُّه، إذ من الصعب إنشاء مصنع بتروكيميائي جديد في ظل المستوى الحالي لأسعار الطاقة وفي ظل القيود التي تفرضها حماية البيئة. "لذلك، فإن استثماراتنا ستكون مركزة على تعزيز قدرات منشآتنا الصناعية القائمة في "جيلين" – هولندا و"غلسنكرين" – ألمانيا، لأن ذلك يقلّل من كلفة استثمارنا ويجعله أكثر جدوى، وربما تتوفر فرصة تملّك فننتهزها" بحسب رئيس "سابك".



أرباح قياسية وتوجه لتعزيز الاستثمارات الخارجية



ويضيف الماضي: "هناك العديد من الفرص لكن عليك أن تكون حذراً في اختيارك بينها. نحن انتقائيون جداً في هذا المجال ولا نستثمر لأجل الاستثمار". مشدداً: "وفرة السيولة النقدية لدينا لا تعني أنه يجب صرف هذه الأموال كيفما كان، فالأمر أولاً وأخيراً يعتمد على توفر الفرص. وعلى سبيل المثال، إذا لم نجد فرصة جيدة في المملكة، ليس علينا إنفاق الاستثمارات محلياً. "سابك" شركة عالمية ويمكننا إنفاق



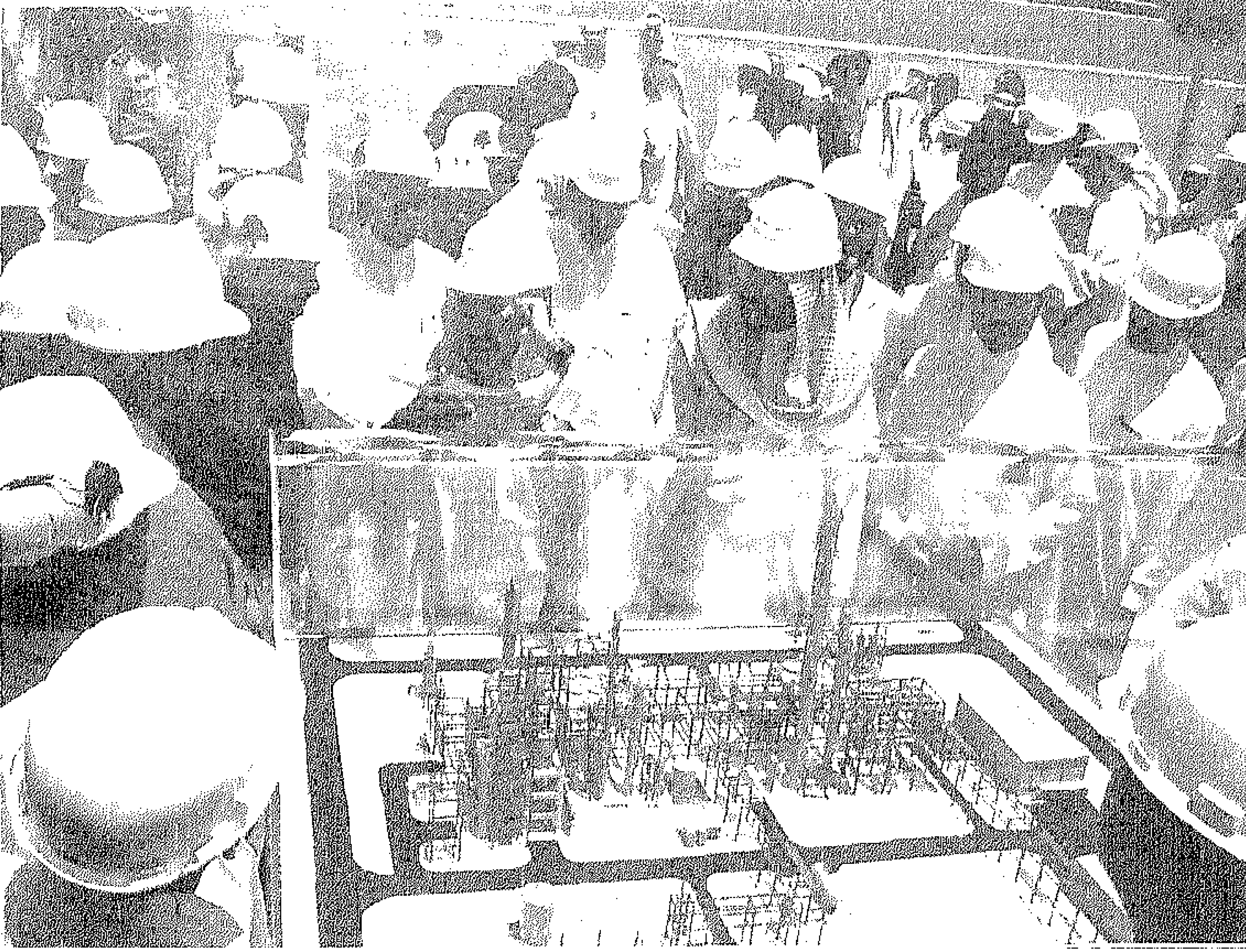
أموالنا بحكمة في المكان الذي يؤمن الحصول على عائد مجزٍ".

استثمار طارئ

"سابك" التي يتوقع أن تستثمر 70 مليار دولار خلال الأعوام الخمسة عشرة المقبلة، بينها 23 مليار دولار حتى العام 2008 لرفع طاقتها الإنتاجية من المواد البتروكيميائية إلى 65 مليون طن متري سنوياً مقابل 44 مليون طن حالياً و53 مليوناً خلال العام المقبل، يصرح رئيسها أنها أنفقت معظم ميزانيتها الخمسية الموضوعة للأعوام بين 2003 و2008 والبالغة 23 مليار دولار على مشاريع قيد الإنشاء. وعمّا إذا كان مجلس الإدارة سيقر إضافة على هذه الميزانية لمواكبة نمو استثمارات الشركة، يجيب **الماضي**: "نحن مستمرون بمنهجيتنا الاستثمارية وفق المعايير المقرّة، وهكذا تعديل يأخذ وقتاً لأننا ملتزمون بخطة ستراتيجية ولدينا نظام تقييم دقيق للفرص. فهذه التوجهات لا يمكن تغييرها فوراً بل وفق الدورات الاقتصادية للشركة". لكنه يلفت في المقابل: "نظرتنا الاستثمارية ليست مغلقة داخل صندوق بل لدينا المرونة الكافية، وإذا أتى استثمار جيد لن نصدّه". معقّباً: "نحن في المرحلة النهائية للتخطيط لما بعد 2008 لكننا لم نصل إلى قرار بعد".

منظمة التجارة

"سابك" أعدت نفسها لمرحلة انضمام السعودية إلى منظمة التجارة العالمية "منذ زمن مبكر للغاية، إذ عملت أن تكون صناعاتها عالمية وطبقت أحدث التقنيات وبنت كياناً صناعياً متكاملاً، مدعوماً بشبكة تسويقية تنتشر حول العالم" بحسب **الماضي**. منوهاً بأهم الانعكاسات على شركته وصناعة البتروكيميائيات السعودية: "بعض الدول عندما تجد نفسها بموقف صعب، تضع العراقيل ظناً منها أن ذلك سيعيق الشركات المنافسة من دخول أسواقها. لكن مع دخول المملكة إلى منظمة التجارة، سيكون هذا الأمر صعباً لأنه سيرتد عليهم. أما تخفيض التعرفة الجمركية تدريجاً بين دول المنظمة والمملكة فهو سيف ذو حدين، ففي مقابل استفادة منتجاتنا من دخول أسواق هذه الدول، علينا أن نخفض رسومنا أيضاً ما يؤدي إلى تدفق سلع هذه الدول إلى أسواقنا ومنافستنا. والأمر نفسه ينطبق على معاملة منتجاتنا كمنتجات وطنية في هذه الدول، إذ علينا معاملة منتجاتها بالمثل".



افتتاح مصنع حمض الخل في مدينة يُنبع الصناعية

أرباح العام الحالي تفوق الماضي وسنطرح سندات بمليار ريال الشهر المقبل

نحن انتقائيون جداً ولا نستثمر لأجل الاستثمار

فورة استثمارات بتروكيميائية

رداً على سؤال لـ "الاقتصاد والأعمال" عن تأثير هذا الانضمام على تدفق الاستثمارات الأجنبية إلى قطاع البتروكيميائيات السعودي، وبالتالي ازدياد حدة المنافسة على "سابك"، يجيب الماضي: "اجتذاب الصناعة البتروكيميائية لاستثمارات ضخمة لا يعود لانضمامنا إلى منظمة التجارة، بل بسبب نقص الطاقة وارتفاع أسعارها". شارحاً: "هناك جهتان تستفيدان من هذا الأمر، الدول التي لديها المواد الخام وتلك التي تملك أسواقاً ضخمة نامية. أعني بالأولى السعودية وبالثانية الصين والهند... هنا نحن نرى النمو المستقبلي وسنركز عليه". ويستطرد قائلاً: "تدفق الاستثمارات الأجنبية إلى قطاع البتروكيميائيات السعودي سيكون مفيداً جداً بالنسبة لنا، لأن الشركات التي ستدخل السوق للاستثمار ستبحث عن الشركات الكبرى لمشاركتها". ■

شكراً لسوق الأسهم السعودية

إحتلت "سابك" مؤخراً المركز 11 بين أكبر 500 شركة في العالم من حيث القيمة السوقية بحسب تصنيف "فايننشال تايمز". أما وفق تصنيف "Fortune 500" فنالت المركز 23 بقيمة سوقية فاقت 176 مليار دولار. "شكراً للفورة التي تشهدها سوق الأسهم السعودية" يقول المهندس محمد الماضي، الرئيس التنفيذي ونائب رئيس مجلس الإدارة.

"سابك" التي تربّعت على المركز الأول في تصنيف "الاقتصاد والأعمال" لأكبر 500 شركة عربية، تُعدُّ عاشر أكبر شركة بتروكيماويات في العالم، ولديها أكثر من 16 ألف موظف، بينهم 500 يعملون في قسم الأبحاث والتطوير. ويشير الماضي: العديد من الشركات في المنطقة تركّز على التصنيع فقط، أما نحن فتركيزنا الأول على الموارد البشرية، والثاني على التكنولوجيا، وبعدهما يأتي التصنيع".

وتجدر الإشارة أن "سابك" رصدت 23 مليار دولار لرفع طاقتها الإنتاجية إلى 65 مليون طن متري سنوياً بحلول العام 2008، على أن تبلغ العام المقبل 53 مليون طن متري مقابل 44 مليوناً حالياً. وتتوزّع أسواق الشركة كالتالي: آسيا 55 في المئة، السعودية 20 في المئة، أوروبا 15 في المئة، وأميركا 10 في المئة.

المملكة تستهدف استقطاب تريليون دولار حتى العام 2020

150 مليار دولار استثمارات خاصة بقطاع المياه والكهرباء السعودي

جدّه - مروان النمر

تهدف الهيئة العامة للاستثمار السعودية إلى استقطاب تريليون دولار من الاستثمارات الأجنبية لقطاعات البتروكيميائيات والغاز والسكك الحديد والكهرباء والمياه حتى العام 2020، بينها 500 مليار ريال لمشاريع القطاعين الأخيرين بحسب وزير المياه والكهرباء المهندس عبدالله الحصين.



عبدالله الحصين

العنوان الأبرز لهذه المشاريع مشاركة القطاع الخاص، وأول الغيث التوقيع مؤخراً على اتفاقية المرحلة الثالثة لمحطة "الشعيبة" مع "كونسورتيوم" ماليزي – سعودي سيموّل 60 في المئة من المشروع البالغة كلفته 9 مليارات ريال.

المهم إقبال المستثمرين

يشير الحصين أن محطة "الشعيبة" أولى أربع محطات وافق المجلس الاقتصادي الأعلى على إنشائها، "وهي أكبرها بطاقة 880 ألف متر مكعب مياه و900 ميغاواط كهرباء يومياً، وستغطي احتياجات كل من مكة المكرمة وجدّه والطائف، وجزء من احتياجات مدينة الباحة". المشروع البالغة تكلفته الإجمالية 9 مليارات ريال، سيتم بناؤه وتشغيله وملكيته بالشراكة بين القطاعين الخاص والعام وفق نظام (BOO)، بنسبة 60 في المئة للقطاع الخاص و32 في المئة لصندوق الاستثمارات العامة و8 في المئة لشركة الكهرباء. ومدة العقد 20 عاماً تشتري خلالها المؤسسة العامة لتحلية المياه إنتاج المياه، وشركة الكهرباء إنتاج الكهرباء.

ويتابع وزير المياه والكهرباء: "سيضاعف المشروع الثاني "الشقيق" إنتاج المحطة الحالي، إذ ستبلغ طاقته اليومية نحو 200 ألف متر مكعب من المياه و800 ميغاواط كهرباء وسيغذي مناطق عسير وجازان". لافتاً أن الوزارة شارفت على إنجاز إجراءات طرحه للقطاع الخاص. "أما المشروع الثالث "رأس الزور"، فسيغذي مدينة الرياض وبعض احتياجات المناطق الداخلية مثل سدير والوشم والنعيرية وحفر الباطن.

وتأتي بعده محطة "الجبيل" لتغطي مدن المنطقة الشرقية. وتفوق القيمة الإجمالية لهذه المشاريع الأربعة 30 مليار ريال، وطاقتها 2,5 مليون متر مكعب من المياه و500 ميغاواط كهرباء يومياً".

ورداً على سؤال حول عدم طرح مشروع محطة "الشعيبة" للاكتتاب العام، يرجع **الحصين** الأسباب إلى نسبة المخاطرة العالية لهذه المشاريع "فالخسارة فيها واردة بنسبة كبيرة، وقد سجلنا العديد من المؤشرات التي تدل على عدم وجود إقبال كبير من قِبل المستثمرين لدرجة أن المتقدم الفعلي لمشروع "الشعيبة" شركة واحدة". مستطرداً: "لدينا مشاريع كثيرة قادمة، منها مشروع "الشقيق" الذي سيُطرح بالآلية نفسها المتبعة في مشروع "الشعيبة" ونلحظ إقبالاً ملفتاً عليه من القطاع الخاص، بالإضافة إلى غيره من المشاريع التي يمكن أن تسهم في تغيير الصورة بحيث يتم طرحها للاكتتاب العام بشرط وجود إقبال كبير من المستثمرين".

نحو التصدير

يتوقع محافظ ورئيس مجلس إدارة الهيئة العامة للاستثمار **عمرو الدباغ**، أن تستقطب المملكة خلال 10 سنوات استثمارات تصل إلى 53 مليار دولار لقطاعي المياه والطاقة و90 ملياراً لقطاع البتروكيميائيات الذي استقطب 10 مليارات دولار العام الماضي فقط. منوهاً بالقفزة الهائلة في قيم التراخيص التي أصدرتها الهيئة خلال الربع الثاني من العام الحالي "حيث ارتفعت بنسبة 4596 في المئة مقارنة



عمرو الدباغ

بالعام الماضي. أما ما تم استثماره خلال النصف الأول من العام 2005 في القطاعات التي حددتها الهيئة كجاذبة للاستثمار (الطاقة والمياه، البتروكيميائيات، النقل، وتكنولوجيا المعلومات) فوصل إلى 65 مليار ريال".

ويصرح **الدباغ** أن المملكة ستصدر الطاقة الكهربائية بمجرد الاكتفاء الذاتي منها وتوصيلها إلى بقية المناطق التي تفتقدها، "خصوصاً أننا نمتلك مخزوناً ضخماً من الثروات الطبيعية مثل الغاز الطبيعي، والذي ينمو استهلاكه بشكل مطرد كوقود لتوليد الطاقة الكهربائية بدلاً من أنواع الوقود التقليدية"، مؤكداً أن هناك جهوداً كبيرة لتحسين بيئة الاستثمار في المملكة، "إذ نحن بصدد تحديد سقف زمني لتجهيز كافة أوراق المستثمر خلال 3 أيام وإصدار رخصة الاستثمار النهائية خلال 30 يوماً".

من جهة ثانية، وقعت الهيئة مع شركة "إنتل كابيتال"، الذراع الاستثمارية لشركة "إنتل" (Intel)، مذكرة تفاهم لإنشاء شركة رأس مالها 100 مليون دولار للاستثمار في رأس المال الجريء في شركات التقنية السعودية التي تتطلع لتطوير خدمات وبرامج كمبيوتر ذات قيمة مضافة.

إعادة الهيكلة

بدوره، يقول محافظ المؤسسة العامة لتحلية المياه المالحة ورئيس مجلس إدارة شركة الماء والكهرباء **فهيد فهد الشريف**، إن المملكة في طريقها لأن تصبح أكبر منتج خاص للمياه في العالم بطاقة مليار متر مكعب سنوياً من خلال 30 محطة تحلية مياه، "أي ما يعادل



فهيد فهد الشريف

15 ليتراً في اليوم للفرد". موضحاً أن الهيئة تمر بمرحلة تطويرية مدعمة ببرامج شاملة "لإعادة هيكلتها وتحسين أدائها بهدف تخصيصها لجذب المستثمرين وتحقيق التوازن بين العرض والطلب في المياه وفق أنظمة جديدة تواكب التطور التكنولوجي".

وتيرة النمو



عادل بوشناق

يحدد الخبير المالي **د. عادل بوشناق** العمر الافتراضي للمحطات الكبيرة لتحلية المياه بين 20 و30 عاماً، "وذلك حسب مواصفات البناء ومنهج التشغيل والصيانة". وعلى الرغم من نجاح المؤسسة العامة لتحلية المياه المالحة في تمديد العمر الافتراضي للعديد من المحطات القديمة، "لكن النمو السكاني البالغ متوسطه السنوي 2,9 في المئة، والصناعي البالغ متوسطه السنوي 6,5 في المئة، والزراعي 1,5 في المئة، ستعجل جميعها في استنفاذ طاقة ما تم تجديده من محطات تحلية المياه، ما يتطلب استثمارات متجددة وكبيرة بالإضافة إلى تكاليف التشغيل والصيانة" بحسب **بوشناق**.

ترشيد الكهرباء



سعود عون الله

يشير نائب الأمين العام للغرفة التجارية الصناعية في جدّه والعضو المنتدب لمجلس جدّه للتسويق **سعود عون الله**، أن نمو الطلب على الطاقة الكهربائية يفوق 5 في المئة سنوياً، مقدّراً أن تصل احتياجات المملكة من سعة القدرة التوليدية إلى 66400 ميغاواط قبل العام 2023، مقارنة بالسعة الحالية البالغة 27260 ميغاواط.

"وبالنسبة لمبيعات الطاقة الكهربائية إلى القطاعات المختلفة، فقد توزعت بنسبة 48,5 في المئة إلى المرافق السكنية، 24,2 في المئة للقطاع الصناعي، 16,7 في المئة للقطاع الحكومي، 8,7 في المئة للقطاع التجاري و1,9 في المئة للزراعة". مختتماً بالقول أنه نظراً لتواضع أسعار الطاقة نسبياً في المملكة، فقد كان الطلب على الكهرباء غير مقيد في الماضي، "أي أنه لم يكن يوجد نظام تحكم بأسعار الطاقة ولم تدخل مفاهيم ترشيدها إلا مؤخراً. ولكن في السنوات الخمس الماضية ارتفعت أسعار النفط ومشتقاته – وبالتالي الكهرباء – بنسبة 30 في المئة في المملكة، ما أدى بدوره إلى التفكير جدياً بتشجيع مفاهيم المحافظة على الطاقة وترشيدها". ■

"الفرانشايز" العربي: صناعة واعدة رغم المعوقات

ساري حموي: لبنان مؤهل ليكون مركز "الفرانشايز" في الشرق الأوسط


ساري حموي

الرياض– سليم بو دياب

مازالت صناعة الإمتياز التجاري (الفرانشايز) في المنطقة العربية "صناعة إستهلاكية" محصورة بقطاعات محددة على غرار المأكولات وتجارة التجزئة وغيرها، مع أن هذه الصناعة تشمل على المستوى العالمي أكثر من 75 قطاعاً إقتصادياً، في طليعتها قطاع الخدمات.

وما يعيق ازدهار هذه الصناعة عربياً، هو احتكار كبار رجال الأعمال لها، وصعوبة منح الإمتياز التجاري إلى طرف ثالث خلافاً لما هو سائد في الغرب. وإلى حين وضع معايير جديدة تسهل منح "الإمتياز التجاري" إلى طرف ثالث، لا سيما الشركات الصغيرة والمتوسطة، تبقى هذه الصناعة تسير بخطوات خجولة في المنطقة العربية، على الرغم من النجاح اللافت الذي حققته في بلدان عربية مثل المملكة العربية السعودية ومصر ولبنان، حيث يقدر حجم هذه الصناعة في سوق المملكة وحدها بنحو 5 مليارات دولار أميركي.

عن صناعة "الامتياز التجاري" في العالم العربي تحدث نائب الرئيس لمنطقة الشرق الأوسط في شركة "خدمات تطوير الإمتياز التجاري" ساري حموي، وهو الحائز على جائزة جمعية الإمتياز التجاري العالمية للعام 2004 كأفضل إستشاري إمتياز تجاري في العالم.

يعتبر حموي أن "للمنطقة العربية خصوصيتها في صناعة الإمتياز التجاري، لا سيما في المملكة العربية السعودية ومصر ولبنان"، ويرى "أن لكل من هذه البلدان ظروفه الاقتصادية الخاصة به". وعن رؤيته لتجارب البلدان الثلاثة في مجال "الامتياز التجاري"، يقول:

"في المملكة العربية السعودية، يقدر حجم صناعة "الإمتياز التجاري" بنحو 5 مليارات دولار، وهي تتركز في قطاع المأكولات وتجارة التجزئة، إضافة إلى قطاعات أخرى مثل الأزياء وأدوات التجميل". ويضيف: "لا تقتصر صناعة "الإمتياز التجاري" في المملكة على علاقاتها مع الشركات الأجنبية، فإلى جانب الامتيازات التجارية الأجنبية، التي تصل نسبتها إلى نحو 90 في المئة، يوجد في السوق حالياً نحو 30 إمتيازاً تجارياً سعودياً، يتوقع لها أن تساهم إلى حد كبير في ملاقاة جهود الحكومة السعودية في دعم مفهوم السعودية. وأبرز هذه الامتيازات، على سبيل المثال، "ركن العثيم" المتوقع له أن يصل عدد فروعه إلى 500 فرع في السعودية وأرجاء المنطقة. وهناك أيضاً "زهور الريف"، "كوب الذرة"، "كيدز زون"، وغيرها".

أما في مصر، يضيف حموي، فإن صناعة "الإمتياز التجاري" بدأت في الثلاثينات من القرن الماضي مع شركة "بيرلتس" لتعليم اللغات. وهذه الصناعة عادت لتشهد في السبعينات رواجاً كبيراً، كان وما زال مقتصراً على العلاقات بين الشركات العالمية العملاقة وكبار المستثمرين المصريين.

ولتنظيم هذه الصناعة تمّ تأسيس جمعية لـ "الامتياز التجاري"، تقيم معرضاً سنوياً خاصاً بهذه الصناعة. وأنشئ أيضاً "الصندوق الاجتماعي للتنمية" التابع لمجلس الوزراء المصري، الذي يقدم خدمات جيدة

المحطة الأولى

شكّلت مدينة جدّه الانطلاقة الفعلية لشركة "تطوير خدمات الإمتياز التجاري" في هذه المنطقة منذ عشر سنوات، "ومنها، يقول ساري حموي، انطلقنا إلى افتتاح مكاتب في الشرق الأوسط، لاسيما في القاهرة وبيروت والرياض والخبر ودبي وصلالة في سلطنة عمان".

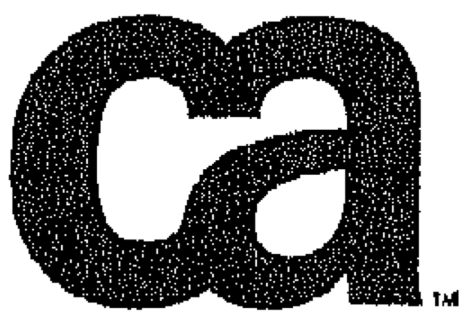
تأسست شركة "خدمات تطوير الإمتياز التجاري" العام 1981 في بريطانيا. وهي ساهمت في تطوير أنظمة الإمتياز التجاري لأكثر من 500 شركة، كما ساعدت أكثر من 3500 مستثمر ورجل أعمال في الحصول على فرص إستثمارية من خلال الإمتياز التجاري.

ومن أبرز عملاء الشركة في المنطقة: "كوب الذرة" (نحو 120 فرعاً)، "هوت أند كريسبي" (نحو 120 فرعاً)، "زهور الريف" التي توازي محلات "بادي شوب" العالمية ويصل عدد فروعها إلى نحو 52 فرعاً، "ركن العثيم" المتوقع أن يبلغ فروعها نحو 500 فرع، شركة "بيسان" لإدارة الفنادق في البحرين، شركة "المستقبل" للاتصالات في الكويت، ومكتبة "مدبولي" في مصر، ومجموعة شركات "بن هندي" في دبي.

هل تذكر عندما تمكنت التكنولوجيا من أن تكون مصدر إلهام لك؟

صدِّق من جديد.

في ما مضى تمكنت التكنولوجيا من تغيير قطاع الأعمال بصورة جعلتنا نعتقد أنه لا حدود لقدراتها. لكن ومع مرور الوقت أدت العديد من التعقيدات إلى كبح جماح وعود تكنولوجيا المعلومات. واليوم هناك ما يدعونا للتصديق من جديد. إن شركة CA تقدم منهجا لتكنولوجيا الإدارة يسمى إدارة تكنولوجيا معلومات المؤسسات .(EITM) هذه التشكيلة من البرمجيات القادرة على توحيد الأنظمة والعمليات والأفراد في المؤسسة، ستتيح لك تبسيط أي تعقيد، بما يجعل تكنولوجيا المعلومات قادرة على الوفاء بصورة كاملة وآمنة بأهداف عملك. إن حلول برمجيات CA تتيح لك الإرتقاء بمستوى تكنولوجيا المعلومات لديك، دون الحاجة إلى تغيير إيقاع أو مسار عملك، وباستخدام ما لديك من تكنولوجيا وشركاء. لمعرفة المزيد حول EITM، وكيف يمكن لحلول CA الجديدة أن تساعدك على توحيد وتبسيط بيئة تكنولوجيا المعلومات لديك بصورة آمنة، يرجى زيارة .ca.com/arabworld/unify



لهذه الصناعة في مصر".

ويعتبر حموي أن لبنان هو "من أهم الأسواق المغرية جداً لصناعة الإمتياز التجاري"، ويوضح: "كنا في وقت سابق، وقبل إغتيال الرئيس رفيق الحريري، قد تقدمنا بطرح لتحويل لبنان إلى مركز لـ"الإمتياز التجاري" في منطقة الشرق الأوسط" وهو يأمل أن يقدم هذا الطرح مجدداً "بعد أن تستتب الأمور في لبنان".

خدمات ومأكولات

تغطي صناعة "الإمتياز التجاري" على مستوى العالم نحو 75 قطاعاً من قطاعات الأعمال، ويستحوذ قطاع الخدمات على النسبة الأكبر منها. وفي العالم العربي، يستحوذ قطاع المأكولات، تجارة التجزئة، الأزياء، وأدوات التجميل على "حصة الأسد".

ويرى ساري حموي أن السوق العربية ما زالت سوقاً إستهلاكية من وجهة نظر هذه الصناعة، والقطاعات الاقتصادية المستقطبة لـ"الامتياز التجاري" تؤكد ذلك. ويعتقد أن السوق العربية لم تنضج بالشكل الكافي للوصول إلى مرحلة شراء الخدمات. فالمستهلك العربي لا يشتري الخدمات بقدر اندفاعه لشراء المنتجات.

معوقات

وصناعة "الإمتياز التجاري" في المنطقة العربية لا تزال حكراً على كبار رجال الأعمال. وعقود هؤلاء مع الشركات العالمية العملاقة تحدّ وبشكل كبير من إمكانية منح "الإمتياز التجاري" إلى طرف ثالث باليسر نفسه المتوافر في الغرب، على نمط "OWNER OPERATOR" المالك المدير"، وهذا ما يعيق إزدهار هذه الصناعة عربياً.

ويرى ساري حموي أن هذا الواقع هو "من طبيعة العقود مع الشركات العالمية العملاقة التي لا ترغب في مد العقود على 3 مستويات وصولاً إلى المنح الفرعي لـ"الإمتياز التجاري"، وذلك إستناداً إلى مفهوم CROSS WATER التي تتبعه الشركات الأجنبية.

وهذا المفهوم، الذي يتسم باليسر في منح الإمتياز التجاري لطرف ثالث ضمن الأسواق التي تعمل فيها الشركات العملاقة، يتسم بتشدد كبير في الأسواق الخارجية. يضاف إلى ذلك جانب آخر، يتحمل مسؤوليته المستثمر في هذه المنطقة، ويكمن في انتفاء المعايير الواضحة لاختيار الشركات التجارية العالمية، حيث انحصرت هذه المعايير في السابق بالأسماء الكبيرة. ويرى حموي أن هذا شيء جيد، ولكن يجب إضافة معايير جديدة تتعلق بإمكانية منح "الإمتياز التجاري" إلى طرف ثالث".

قوانين وتمويل

وكأي صناعة أخرى، تواجه صناعة "الإمتياز التجاري" العديد من العقبات، منها: عدم توافر قوانين واضحة تنظم العلاقة بين المانح والممنوح، عدم توافر صناديق تمويل تهتم بصناعة "الإمتياز التجاري"، وإن كان البعض منها قد بدأ بالظهور على غرار الصندوق الإجتماعي في مصر، وصندوق عبد اللطيف جميل في المملكة العربية السعودية، وصندوق محمد بن راشد في دبي. وإلى هذه العوائق، هناك الضرائب العالية التي تحد بدورها من إنتشار صناعة "الإمتياز التجاري" في المنطقة العربية.

الشركات الصغيرة والمتوسطة

على الرغم من ذلك، يضيف حموي: "نستطيع القول أننا تعلمنا الكثير من السوق العربية خلال السنوات العشر الماضية. وبما أن شركتنا تعمل وفقاً للتكنولوجيا الغربية، وعلم "الإمتياز التجاري" هو علم غربي، عمدنا إلى القيام بتطبيقات عدة تتناسب مع ثقافة رجال الأعمال المحليين وتوقعاتهم، ومع معطيات السوق العربية التي تزخر باختلافات كثيرة.

فالفكر الإداري السائد لدى معظم الشركات العربية يختلف نوعاً عن الفكر الإداري السائد لدى الشركات الأوروبية والأميركية، فرجال الأعمال العرب يمتازون بسرعة اتخاذ القرارات وبالصبر في إدارة أعمالهم. انطلاقاً من ذلك عملنا على إعادة صياغة برنامجنا بحيث يتأقلم مع طبيعة الأعمال في المنطقة بغية حصد النتائج السريعة.

وفي هذا السبيل، فإننا نولي إهتماماً ملحوظاً بالشركات الصغيرة والمتوسطة ضمن خططنا لتطوير أعمالنا في هذه المنطقة، ونحرص على التعامل مع صناديق تمويل تصب في مصلحة تطوير هذه الصناعة، لاسيما منها صندوق عبد اللطيف جميل وغيرها. ■

كلام الأرقام

خلصت دراسة صادرة عن الغرفة التجارية الصناعية في الرياض إلى أن الخدمات الاستهلاكية والمطاعم تمثل ما نسبته 74 في المئة من إجمالي الأنشطة العاملة ضمن نظام حق "الإمتياز التجاري" في المملكة. وإستناداً إلى الدراسة، فإن مشروعاً واحداً يفشل من بين كل عشرة مشاريع تعمل وفقاً لنظام حق الامتياز، بالإضافة إلى أن 95 في المئة من المشاريع الجديدة القائمة مازالت تعمل بكفاءة خلال السنوات الخمس الأولى من افتتاحها.

ومقارنةً بالأسواق العالمية، بلغ عدد الأنشطة المستخدمة لنظام "الإمتياز التجاري" في المملكة نحو 26 نشاطاً من أصل 100 تقريباً، في حين بلغ عدد الممنوحين فيها نحو 200 ممنوح فقط. فالولايات المتحدة الأميركية تحتضن أكثر من 75 صناعة رئيسية يعمل من خلالها نحو 350 ألف حق امتياز تجاري تقوم بتشغيل ما يزيد على 8 ملايين مواطن أميركي، أما في ألمانيا فتوفر الأعمال في مجال الامتياز 250 ألف وظيفة سنوياً ويزداد والعمل في هذا المجال سنوياً بمعدل 20 في المئة وتبلغ حجم التجارة الداخلية من خلال الامتياز 20 مليار مارك، وكذلك في اليابان توفر الأعمال في مجال "الامتياز التجاري" 160 ألف وظيفة سنوياً وتبلغ حجم التجارة في هذا المجال 119 مليار دولار أما نسبة النمو بالنسبة لـ"الامتياز التجاري" فهي 6 إلى 7 في المئة سنوياً.

وتوضح الدراسة بأن منطقة الرياض تستحوذ على النصيب الأكبر لأنشطة حق الامتياز التجاري بنسبة تصل إلى 66 في المئة، على الرغم من أن سكانها يمثلون فقط نحو 21 في المئة من مجمل سكان المملكة، تليها المنطقة الغربية بنحو 22 في المئة مقارنةً بحجم سكانها البالغ 23 في المئة من مجمل سكان المملكة، فيما تحل المنطقة الشرقية في المرتبة الثالثة.



5 مليارات دولار قيمة "الفرانشايز" في السعودية، و30 امتياز سعودي



مصر الأقدم عربياً في صناعة "الامتياز التجاري"



"فورة" الأسهم المصرية

القاهرة - "الاقتصاد والأعمال"

تضافرت عوامل محلية وخارجية عدة على مدى الأشهر القليلة الماضية لتصنع طفرة تاريخية في سوق الأوراق المالية المصرية. وتجسدت ملامح هذه "الطفرة" في ارتفاع غير مسبوق لأسعار معظم الأسهم حيث قفز المؤشر العام للسوق إلى أكثر من 6 آلاف نقطة لأول مرة في تاريخه. كما تجسدت في إقبال محموم من جانب المستثمرين، وفي عمليات اكتتاب في الاصدارات الأولية بلغ معدل التغطية فيها 26 مرة، مثلما حدث في عملية طرح شريحة من أسهم شركة الاسكندرية للزيوت المعدنية "أموك"؛ وهذه الطفرة مرشحة، حسب الخبراء، للاستمرار خلال الفترة المقبلة خصوصاً في ظل تدفّق الأموال على السوق و"الدفعة" التي حصل عليها برنامج الخصخصة في ظل الحكومة الحالية.

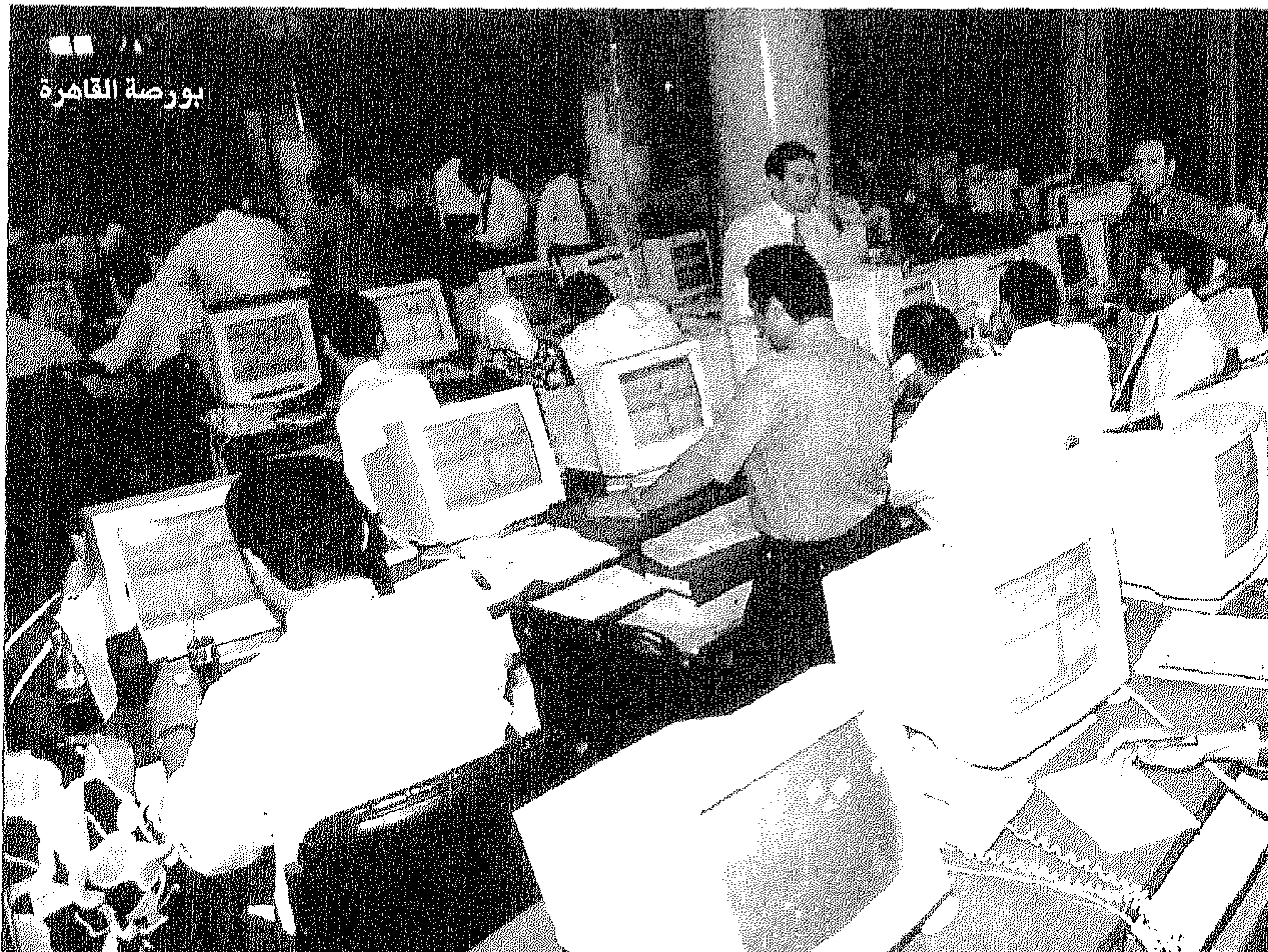
وعلى الرغم من توقعات الخبراء بإمكانية حدوث عمليات تصحيح للأسعار نظراً لاشتداد حدّة المضاربة، خصوصاً على بعض الأسهم العائدة لقطاعات الاتصالات والمصارف والأدوية، إلاّ أنّ الجميع يستبعد إمكانية حدوث هبوط حاد للأسعار.

يرصد رئيس البورصة ماجد شوقي أسباباً عدة تفسر الصعود التاريخي للبورصة المصرية، منها نجاح حكومة د.أحمد نظيف في تحسين مناخ الاستثمار بصفة عامة والإسراع في تنفيذ برنامج الخصخصة، ما أوجد بضاعة جديدة وجيدة في السوق ودخول شرائح واسعة من صغار المستثمرين إلى السوق لأول مرة بفضل عمليات الاكتتاب العام الأخيرة، وتدفّق جزء من فائض الأموال الخليجية الناجمة عن الطفرة النفطية الباحثة عن الاستثمار في أسواق قريبة جغرافياً وتتمتع بالأمان النسبي، وتجنباً للملاحقات التي تتعرض لها الاستثمارات العربية في أوروبا والولايات المتحدة بعد أحداث الحادي عشر من أيلول/سبتمبر.

يضاف إلى هذه العوامل تطور البنية الأساسية للسوق، خصوصاً على الصعيدين التقني والتشريعي، وإدخال نظم جديدة للتداول، يتم تطبيقها منذ فترة في عدد من البورصات الإقليمية مثل بورصة دبي، وفي مقدمة هذه الآليات السماح بالتداول السريع وهو البيع والشراء في الجلسة نفسها، وكذلك السماح بعمليات الشراء الهامشي على عدد من الأسهم النشطة. ويتم ذلك كله في ظل ضوابط تحمي السوق من مخاطر الانجراف بمثل هذه الآليات، ومن بين هذه الضوابط إلزام شركات الوساطة المالية الراغبة في التعامل بهذه الآليات بإيداع مبلغ 5 ملايين جنيه لدى أحد بنوك المقاصة، وكذلك تدريب العاملين في هذه الشركات على التعامل بالآليات الجديدة تحت إشراف البورصة وهيئة سوق المال.

ماجد شوقي: وضع ضوابط عديدة لتجنب المخاطر المرافقة للنمو

حمدي رشاد: الفورة نتاج تحسن الاقتصاد ولا خوف من "فقاعة"


بورصة القاهرة

أسباب الفورة

وقال **ماجد شوقي** أن ظهور عدد من الصناديق والمؤسسات المالية الإقليمية في المنطقة العربية خلال العام الحالي، ساهم في تعزيز الطلب على الأسهم المصرية، خصوصاً في ظل الملاءمة المالية الكبيرة لهذه الصناديق والمؤسسات، وفي ظل الجاذبية الاستثمارية التي تتمتع بها السوق المصرية، وتحقيق معظم الأسهم المتداولة أرباحاً رأسمالية كبيرة وصلت في بعض الأحيان 100 في المئة، الأمر الذي دفع بكافة مؤشرات السوق إلى الصعود.

ويرى مدير إحدى شركات إدارة محافظ الأوراق المالية **حمدي رشاد** أن صعود البورصة المصرية جاء متزامناً مع عملية صعود إقليمية شملت معظم أسواق الأوراق المالية في المنطقة، وإن كانت وتيرة الصعود عالية في البورصة المصرية نظراً لحال الركود والتراجع الطويلة التي عانت منها هذه السوق على مدى السنوات الثلاث الماضية، كما أن حجم التدفّقات المالية الجديدة الداخلة إلى السوق لأول مرة، من مصادر متعددة سواء كانت أفراداً أو مؤسسات، كبير جداً، الأمر الذي سرّع من وتيرة ارتفاع الاسعار وعلى مدى زمني قصير، حيث تشهد السوق يومياً إيقاف التداول على بعض الأسهم لتجاوزها الحدود السعرية المقررة.

ويأتي إلى جانب ذلك، عوامل خاصة بالسوق المصرية عززت جاذبية هذه السوق، منها انضمام البورصة المصرية إلى اتحاد البورصات العالمي، الأمر الذي يعني اقتراب آليات العمل ودرجة الشفافية والإفصاح إلى ما هو متعارف عليه عالمياً، وكذلك إمكانية توجيه مديري المحافظ العالميين لجزء من استثماراتهم إلى البورصة المصرية بناء على مثل هذا التصنيف العالمي. يضاف إلى كل ذلك أن إنجاز بنية تشريعية وإجرائية جيدة في السوق المصرية أدت دوراً كبيراً في الحد من المخالفات، خصوصاً في ظل نظام رقابي متطوّر وفعّال.

وحول ما يتردد عن إمكانية حدوث حركة تصحيح واسعة النطاق في سوق المال المصرية، تؤدي إلى تراجع حاد في الأسعار، قال **حمدي رشاد** أنه مع التسليم بوجود أسعار غير مبررة اقتصادياً لبعض الأسهم المتداولة وتجاوز بعض الأسهم الأسقف السعرية المنطقية، إلا أن ذلك لا يعني وجود فقاعة مالية في السوق، لأن غالبية الشركات حققت أداءً جيداً، بناء على المراكز والقوائم المالية المعلنة، كحصاد لتحسن أداء الاقتصاد المصري واقتراب معدل النمو الحقيقي من نسبة 5 في المئة.

ومع ذلك، فإن حركة تصحيح مستمرة تشهدها السوق على العديد من الأسهم حيث تتراجع الأسعار ثم لا تلبث أن تسترد قوتها وهو أمر يكاد يتم يومياً وعلى مدار جلسة التداول الواحدة بفعل آليات العرض والطلب، خصوصاً أن دور "الشائعات" ودور "المضاربين" تراجع كثيراً عن ذي قبل بفضل درجة النضج والوعي التي باتت تتمتع بها البورصة.

هذا التصحيح المستمر للأسعار يحمي السوق من أية هزات مستقبلية كما أن "العمق" وارتفاع درجة السيولة بفضل الآليات الجديدة مثل الشراء الهامشي والتداول السريع يمثلان عناصر إضافية لحماية السوق وبالتالي لا خوف من حدوث تراجع حاد في الأسعار في المرحلة المقبلة خصوصاً في ظل تزايد دور المؤسسات المحترفة في السوق مثل صناديق الاستثمار المحلية والإقليمية.

مؤسسات جديدة

في هذا الإطار تشهد السوق المصرية تأسيس كيانات جديدة كمؤسسات استثمارية سواء كانت محلية أو عربية للافادة من "الفورة" الحالية في السوق واستناداً لتوقعات باستمرار النمو سواء على صعيد الاقتصاد الكلي أو على صعيد بورصة الأوراق المالية، ومن هذه المؤسسات إقدام مجموعة "النعيمي" السعودية على تأسيس شركة لإدارة محافظها في السوق المصرية خصوصاً بعد استحواذها على حصة كبيرة من أسهم شركة سيدي كريم للبتروكيميائيات، في إطار صفقة الاكتتاب الخاص التي جرت قبل شهرين. وكذلك إقدام المجموعة المالية هيرمس على تأسيس وإدارة صناديق محلية عدة بالتعاون مع عدد من البنوك في مقدمتها بنك فيصل الإسلامي. وكذلك تأسيس مجموعة القلعة للاستشارات المالية التي تنشط في مجال تأسيس الشركات التابعة، كما تعتزم مصارف أجنبية دخلت السوق المصرية مؤخراً في مقدمتها بنك كاليون الفرنسي وبنك بيريه اليوناني دخول سوق المال عبر تأسيس شركات تابعة أو صناديق استثمار، فيما تواجه معظم المصارف المصرية أزمة توافر سيولة هائلة ربما تدفع جانباً منها إلى سوق الأوراق المالية في إطار سياسات توظيف غير تقليدية، الأمر الذي سوف ينعكس على أداء هذه السوق مستقبلاً. ■

"راية القابضة" تفتتح فرعين في ليبيا والسودان



د. مدحت خليل

تعتزم شركة راية القابضة افتتاح فرعين جديدين لها في كل من ليبيا والسودان مطلع العام 2006 في إطار خطة توسع إقليمي تنفذها الشركة على مراحل.

وقال رئيس مجلس إدارة "راية" **د.مدحت خليل** أن افتتاح فرعي ليبيا والسودان سيرفع عدد فروع "راية" الخارجية إلى 7، تضم "راية السعودية"، "راية الخليج" التي تتخذ من دبي مقراً لها، إلى جانب فروع قطر والكويت والجزائر والولايات المتحدة الأميركية.

وقال أن خطة "راية" في الفترة المقبلة تعتمد على التوسع في عدد فروعها الإقليمية لتغطية حجم الطلب المتزايد على خدمات الاتصال وتكنولوجيا المعلومات وتعزيز نشاط التوزيع، أحد أبرز أنشطة "راية" في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا والولايات المتحدة الأميركية.

وأشار إلى أن "راية" نجحت في إبرام عقود عدة مؤخراً في أسواق منطقة الخليج منها توريد أنظمة الربط الشبكي لمزارع كاليفورنيا التابعة لمجموعة أمريكانا، إضافة إلى توريد أنظمة إدارة المؤسسات المعروفة بإسم ERP إلى شركة الاتصالات المتنقلة الكويتية M.T.C.

والجدير بالذكر أن شركة راية القابضة تتصدر سوق البرمجيات وحلول النظم في السوق المصرية، وتأسست في العام 1999 برأس مال قدره 111 مليون جنيه تمت زيادته مؤخراً إلى 173 مليوناً بعد طرح أسهمها في البورصة المصرية في شهر أيار/مايو الماضي. ■

رئيس مجموعة عبد القادر صبرا:

المرافئ السورية مجال واعد للاستثمارات الخاصة


عبد القادر صبرا

دمشق – الاقتصاد والأعمال

عبد القادر صبرا رجل أعمال سوري يتحدر من عائلة عملت في مجال النقل البحري منذ نحو 200 سنة، وكانت تمتلك سفناً خشبية تنقل البضائع في البحر المتوسط. درس التجارة البحرية في الأكاديمية العربية للعلوم والتكنولوجيا والنقل البحري في مصر، وأنجز دورات في هذا المجال في بريطانيا ودول أوروبية أخرى. ينشط حالياً في ثلاثة مجالات: الأول الوكالات البحرية، والثاني إدارة شركة ريامار شيبيغ كومباني لاستثمار وإدارة السفن الأجنبية، التي تستثمر 8 بواخر كبيرة وتمتلك اثنتين منها مستخدمة على متنها عمالة سورية بالكامل تقدر بـ 400 عامل؛ إلى جانب امتلاكه شركة أوفوكو التي تملك معملاً لتكرير وتعبئة زيت الزيتون وتخزينه في مستودعات في ميناء طرطوس بهدف تصديره إلى الخارج.

"الاقتصاد والأعمال" التقت عبد القادر صبرا رئيس مجلس إدارة مجموعة صبرا عضو غرفة الملاحة العربية، بعد سنوات خاضها في بحر من المبادرات والمطالبات لدخول القطاع الخاص كشريك في استثمار وإدارة قطاع المرافئ في سورية.

■ **اقترحتم على الحكومة السورية إشراك القطاع الخاص في الاستثمار في تقديم خدمات المناولة في الموانئ السورية. ترى لماذا اخترتم هذا المجال بالتحديد وهناك مجالات استثمارية أكثر أهمية؟**

□ سورية تتجه لتطبيق اقتصاد السوق، وهي تبحث عن كل ما يتوافق مع اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي المنتظرة، ولأن عمليات المناولة في جميع الدول باتت تخضع لتحرير الخدمات الذي هو مبدأ مهم جداً في اتفاقية الشراكة، فإنني اقترحت على الحكومة السماح بالاستثمار في هذا المجال، الذي يشكل عصباً رئيسياً في إنتاجية الميناء، ذلك لأن تحسين وتطوير المناولة يحقق انسياب البضائع بسرعة أكبر ويخفض من تكلفة بقاء السفينة في الميناء. باختصار المناولة عملية اقتصادية محسوبة بامتياز. وشركات المناولة في العالم يملكها القطاع الخاص الذي باستطاعته تأهيلها وتدريب العاملين فيها وتزويدها بأحدث الآلات. وهنا أشير إلى أن سورية متأخرة في هذا المجال، لذلك دعونا لإشراك القطاع الخاص والسماح له بإنشاء شركات تتنافس على تقديم هذه الخدمة وفق نظام الجودة العالمي.

■ **هل نفهم أن القطاع الخاص يركز اهتمامه فقط على خدمة المناولة داخل الميناء؟**

□ مرفأ طرطوس هو المرفأ الأقرب والأقل تكلفة لانسياب البضائع الأوروبية إلى دول المشرق العربي وإيران. وعلى القطاع الخاص أن يركز اهتمامه الاستثماري في هذا المرفق المهم اقتصادياً. نحن طرحنا تحرير الخدمات بشكل كامل، ودعونا الحكومة لإعلان رغبتها في قدوم شركات عالمية لتستثمر في مجال الحاويات للتخلص من عمليات تفريغها بالطريقة التقليدية والانتقال إلى استخدام الأنظمة والتقنيات المتطورة والبوابة الالكترونية. لم يعد مقبولاً أن يكون في مرفأ طرطوس 150 ألف حاوية فقط، فيما يوجد في مرفأ دبي 8 ملايين حاوية. وبعد مرور الوقت حصلنا على استجابة من الحكومة على مقترحنا وأعلنت عروضاً للاستثمار في هذا المجال وفق نظام الـ B.O.T.

■ **هل اقترب القطاع الخاص من الاستثمار في المرافئ السورية؟**

□ بدأنا نسير في الطريق الصحيح، وهناك ترجمة قانونية تسمح بالاستثمار في هذا المجال الحيوي. وأقول أن الكرة اليوم هي في ملعب المستثمرين. الأبواب فتحت في هذا المجال المربح وعلى المستثمرين الإقدام عليه.

■ **ما هي أبرز الثغرات التي تعاني منها الموانئ السورية؟**

□ إنها تتلخص في غياب أنظمة الأتمتة واستمرار انجاز عمليات تخليص البضائع وشحنها على أساس المعاملات الورقية والروتين، الأمر الذي يزيد من التكلفة والوقت. وهذه الموانئ بحاجة أيضاً إلى النافذة الالكترونية الموحّدة، وأجهزة متقدمة للكشف الإشعاعي على البضائع، وهذه النافذة يمكن انجازها بتكلفة لا تزيد عن 1,2 مليار دولار. هناك عقد مع شركة أوروبية لأتمتة المرافئ السورية وأعتقد أن الدولة حسمت أمرها بتطوير هذا القطاع.

■ **وما هي أبرز الصعوبات التي يعاني منها قطاع النقل البحري في سورية؟**

□ في البداية كان هذا القطاع يعاني من صعوبات كثيرة، ومنذ فترة قصيرة بدأت سورية بتحرير الوكالات البحرية، وهذا التحرير يشكل نقلة نوعية في تطوير القطاع. وإذا كان القطاع الحكومي تحكّم لفترة طويلة في مجال النقل البحري، فإننا نشهد اليوم تحولاً نحو تحرير خدمات هذا النقل. أود الإشارة أيضاً إلى أن الأسطول السوري يحوي 300 سفينة، وهو أسطول أقيم بتعاون من قبل شركات عائلية. سفن هذا الأسطول لا تحظى بالتمويل اللازم لصيانتها وتجديدها، وقبل نحو شهر وافقت الحكومة على إنهاء القيود على هذه السفن وتسجيلها، بحيث بات بالإمكان بيعها والسماح للأجانب بامتلاك بواخر ترفع العلم السوري. نحن نعلم أن الحكومة تتوجه لشراء سفن في الوقت الذي تبتعد حكومات العالم الأخرى عن الاستثمار في مجال امتلاك السفن، ولذلك أنا أنصح حكومتنا أن تبتعد هي الأخرى عن هذا الامتلاك. ■

الشراكــــة مــن أجــل التقـــدم
Creating Partnerships for Progress



GC | QATAR DREDGING COMPANY | SEEF | قطر كوول QATAR COOL | THE PEARL

الشركة المتحدة للتنمية ش.م.ق
United Development Company Q.S.C
UDC
Creating Partnerships for Progress الشراكـة مـن أجل التقـــدم

شركات المقاولات اللبنانية تُنافس في أسواق الخليج

بيروت – عاصم البعيني

تنشط شركات المقاولات اللبنانية على مستوى المنطقة العربية في ظل الفورة العقارية، حيث ساهمت بدور مهم على مستوى الحركة العمرانية في منطقة الخليج، ومن المتوقع ازدياد أهمية دورها في ظل النمو في حجم المشاريع الذي تبلغ نسبته نحو 48 في المئة خلال الإثنتي عشرة شهراً الماضية.

فكيف تتعامل هذه الشركات مع الفورة العقارية وما هو واقعها وآفاق نموها وتوسعها في الأسواق الإقليمية وأبرز العقبات التي تحول دون تطورها؟

د. نزار يونس: استغلال فورة العقار في الخليج

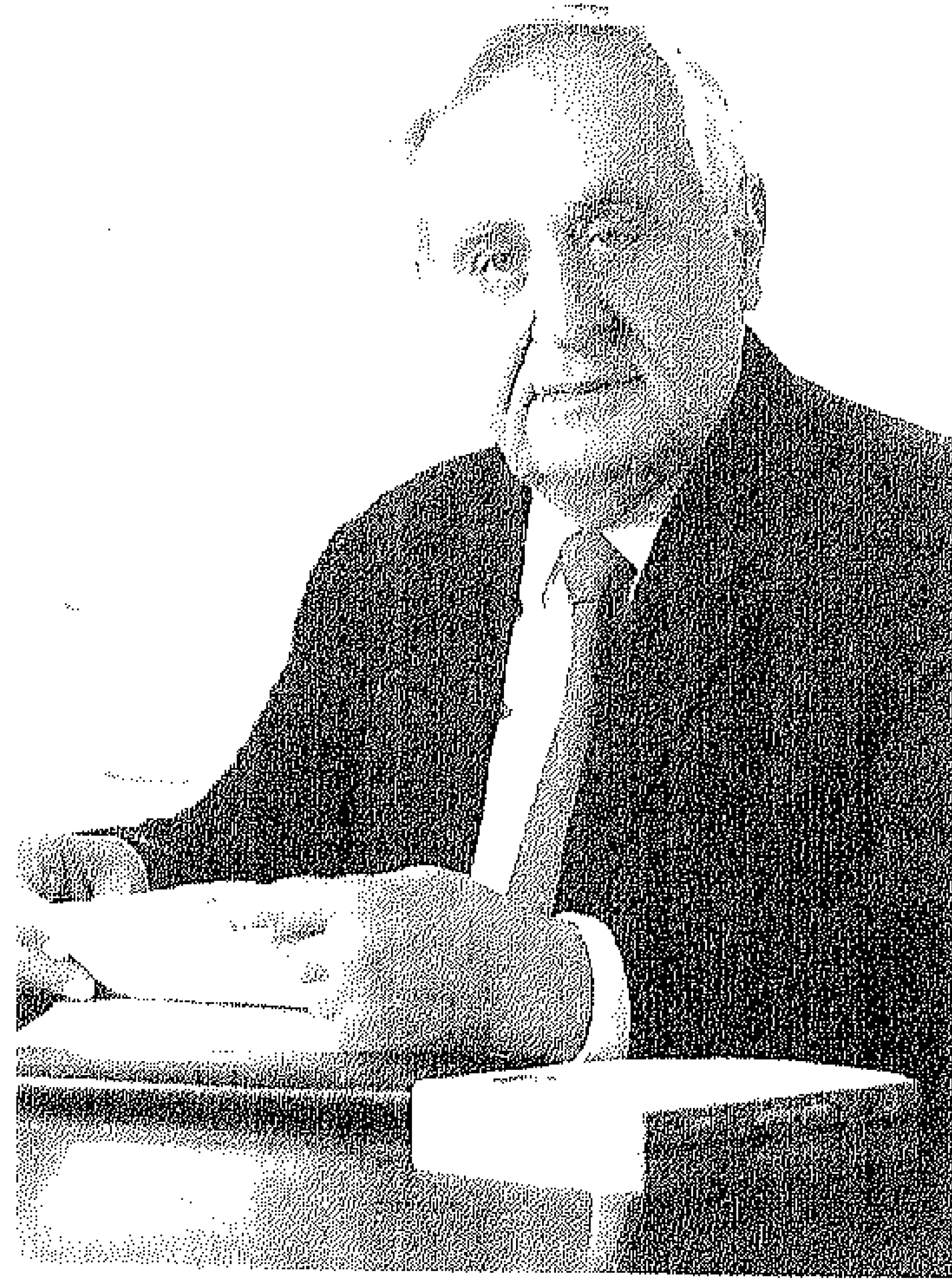
يقول رئيس مجلس إدارة شركة Butec د. نزار يونس أن الشركة تعمل في السوق اللبنانية منذ العام 1964، وتوسعت أعمالها في العديد من الأسواق الأجنبية والعربية.

ويضيف: "إن الأسواق الناشئة، كالسوقين الجزائرية والقطرية، تأتي في مقدم اهتمامات الشركة حالياً، نظراً للفرص العديدة التي توفرها خصوصاً في ظل السياسات الحكومية المتعلقة بتوظيف جزء من العائدات النفطية في مشاريع التنمية الاقتصادية. ويرى ان الفورة الحاصلة في قطاع العقارات والانشاءات تشكل فرصة لشركات المقاولات في لبنان.

ويلفت: اذا كانت الشركات اللبنانية مؤهلة لأن تلعب دوراً رئيسياً على مستوى السوق الإقليمية بما تملك من مؤهلات فنية، فإن أي توسع إقليمي يتوقف على ما تتمتع به من قدرات تنظيمية وإدارية، كإدارة الموارد الفنية والبشرية والمالية، وضرورة ممارسة الرقابة واعتماد النظم الإدارية الموحدة بين مختلف الفروع.

ويرى **د. يونس** أن الفورة العقارية التي تشهدها المنطقة مرتبطة إلى حد كبير بأسعار النفط العالمية ما يجعلها مرشحة للاستمرار خلال السنوات العشر المقبلة، خصوصاً في ظل ارتفاع الطلب على القطاع العقاري، لافتاً إلى أن تنمية هذا القطاع تسهم في تنويع مصادر الدخل وإيجاد بديل عن القطاع النفطي في المدى المتوسط.

أما بالنسبة إلى المشاكل التي تواجه قطاع المقاولات، فيرى **د. نزار يونس** أن ارتفاع الأسعار يأتي في مقدم هذه المشاكل حيث ارتفعت كلفة العقود في لبنان مثلاً بنسبة 30 في المئة خلال السنوات الثلاث الأخيرة نتيجة ارتفاع اسعار مواد البناء.



د.نزار يونس

وفي هذا السياق، يلفت إلى ان عقود المقاولات في الدول الأخرى تأخذ في الاعتبار مفهوم مراقبة ارتفاع الأسعار وربطها بمعادلة تتيح تغيير قيمة العقود بنسبة مئوية محددة لتدارك تحميل الشركات كامل الأعباء الناجمة عن ارتفاع الأسعار. في حين أن هذا المفهوم غير معتمد في لبنان، كما أن طول الفترة اللازمة لانجاز المعاملات الإدارية والرخص يزيد من نسبة مخاطر تقلبات الأسعار، ما يؤثر سلباً على شركات المقاولات.

ويرى **يونس** أن آلية التمويل المتبعة من جانب المصارف لا تمنح الشركات قروضاً طويلة الأجل إلا مقابل ضمانات عينية، في حين أن المصارف المركزية الأجنبية لا تفرض على المصارف التجارية القيود التي يفرضها مصرف لبنان على المصارف اللبنانية.

ويرى أن المطلوب من بعض أصحاب المشاريع الخاصة فهماً أعمق لطبيعة عمل المقاول والحقوق والواجبات المترتبة على عقود المقاولات، إضافة إلى معرفة كافية واحتراف في إدارة المشاريع والتكيف مع المستجدات الإدارية الطارئة خلال تنفيذ المشاريع.

ويلخص **يونس** مطالب شركات المقاولات في لبنان بضرورة إعادة النظر بالقوانين، وخصوصاً في دفاتر الشروط الإدارية والمالية العامة وشروط المناقصات المتعلقة بالمشاريع، كما يطالب بإعادة النظر بتصنيف الشركات وفقاً لمعايير موضوعية عن طريق جهاز متخصص.

وبالنسبة لمشاريع البنية التحتية، يشدد **يونس** على ضرورة فرض تأمين إلزامي لمدة عشر سنوات لمصلحة الدولة، ما يسمح بتنفيذ المشاريع وفقاً لمعايير الجودة ويضمن للدولة حق الحصول على مبلغ التأمين في حال الاخلال بالتنفيذ، وهذا يفرض ضرورة اللجوء إلى مكاتب مراقبة متخصصة في مراقبة الجودة لمتابعة تنفيذ المشاريع، وهذه الاجراءات كفيلة بتنظيم قطاع المقاولات في لبنان.

حوريه: مؤشر لتقلبات الأسعار

تتولى شركة حوريه حالياً تنفيذ مشروع الأسواق التجارية في الوسط التجاري لصالح الشركة اللبنانية لتطوير وإعادة إعمار وسط مدينة بيروت "سوليدير"، الذي تبلغ تكاليفه نحو 55 مليون دولار، إضافة إلى تنفيذ مشاريع عدة لحسابها الخاص في المنطقة عينها، بحسب ما يوضح رئيس مجلس إدارة الشركة **عبد الرحمن حوريه**. وتكمن أهمية المشاريع المنفذة لصالح "سوليدير" في المواصفات والمعايير الفنية التي تفرضها الشركة.

وحول الفورة العقارية التي تشهدها المنطقة، يتوقع **حوريه** استمرارها لسنوات عدة، موفرة الكثير من فرص الأعمال أمام شركات المقاولات الخليجية والعربية عموماً. ويوضح أن هناك العديد من الشركات اللبنانية التي تعمل في أسواق الخليج لا سيما في الإمارات وقطر، وهي تمتلك القدرات الفنية والمؤهلات التي تمكّنها من تنفيذ مشاريع تفوق قيمتها 100 مليون دولار.

ويرى أن تقلبات أسعار مواد البناء بين تاريخ توقيع العقد وتاريخ تنفيذه تعدّ من أبرز المشاكل التي تواجه شركات المقاولات، ويطالب في هذا السياق الدولة الأخذ في الاعتبار تقلبات الأسعار خصوصاً أن الدولة اللبنانية وفي سياق تنظيمها لدفاتر الشروط درجت على تضمنيها بنداً يحول دون تعديل الأسعار، باستثناء تعديل أسعار الحديد. ويلفت إلى تجربة الدول الأوروبية التي تعتمد مؤشراً لأسعار مواد البناء الرئيسية، يتم على أساسه تغيير الأسعار. أما في لبنان فمثل هذه المؤشرات تصدر متأخرة وبشكل غير دقيق من قبل وزارة الاشغال العامة.

وفي ما يتعلق بمشكلة العمالة يرى **عبد الرحمن حوريه** أن الظروف التي مرت بها العلاقات اللبنانية السورية تركت أثراً سلبياً على العمالة، خصوصاً أن معظم شركات المقاولات في لبنان تعتمد على العمالة السورية، حيث لا يمكنها الاعتماد على العمالة الآسيوية كما هو الحال في منطقة الخليج نظراً لتدني الأسعار في لبنان.

من جهة أخرى، يقلل **حوريه** من أهمية دخول الشركات العربية والأجنبية إلى السوق اللبنانية خصوصاً أن هذه الشركات تعيد تلزيم المشاريع إلى الشركات المحلية حيث لا تتجاوز نسبة هذه الشركات 20 في المئة، وتأتي في طليعتها شركة الخرافي الكويتية. ويقول إن معظم الشركات في لبنان تقوم بتنفيذ عقود رئيسية.

ويشدد على أن تطور وتوسع مشاريع الـ B.O.T يتوقف على إيجاد التشريعات التي تنظمها، كما أنها بحاجة إلى جهاز إداري متخصص يعمل ضمن شركات المقاولات. ويطالب **حوريه** بضرورة تصنيف المتعهدين وإعادة تنظيم قطاع المقاولات.



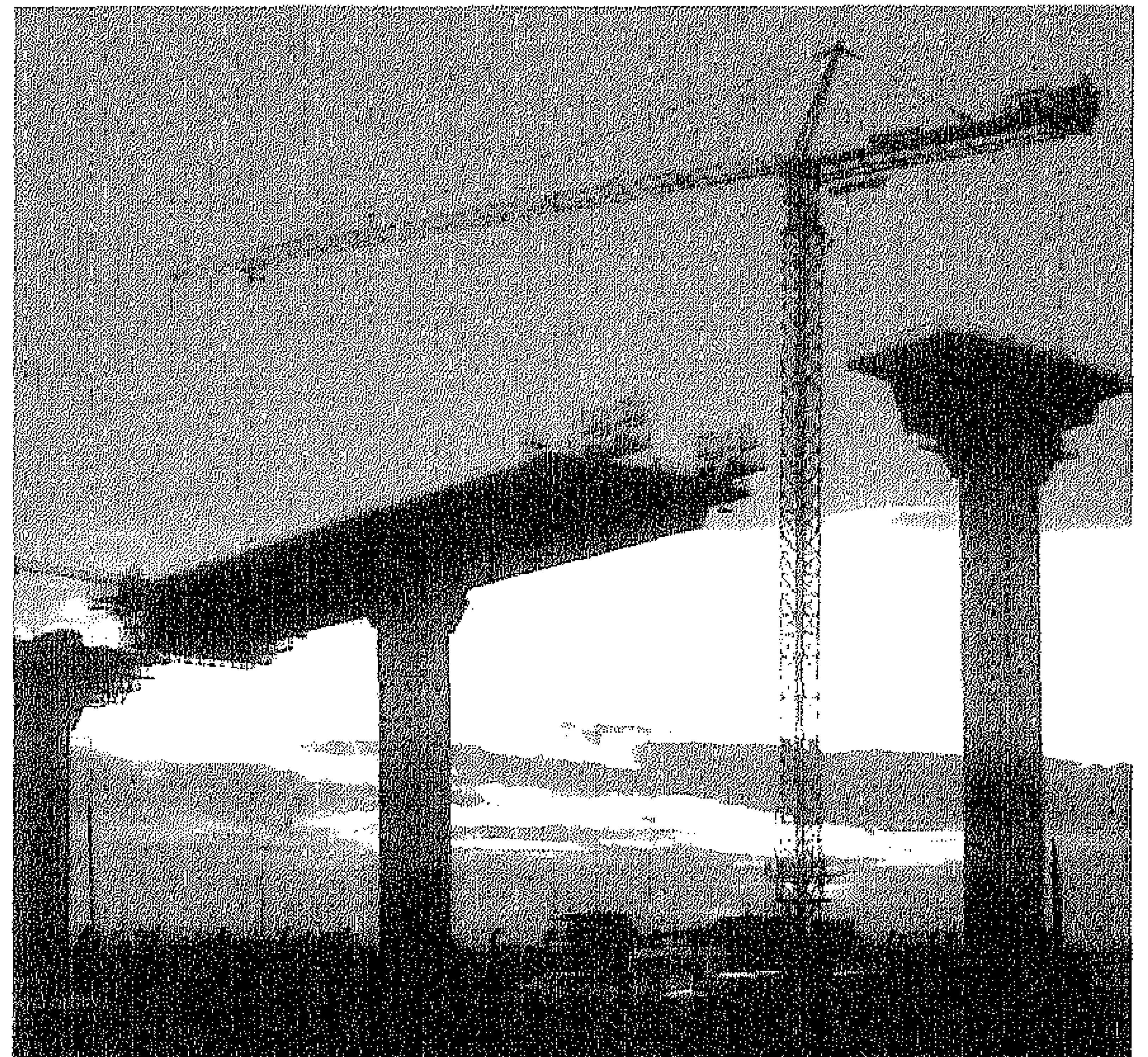
عاطف داغر

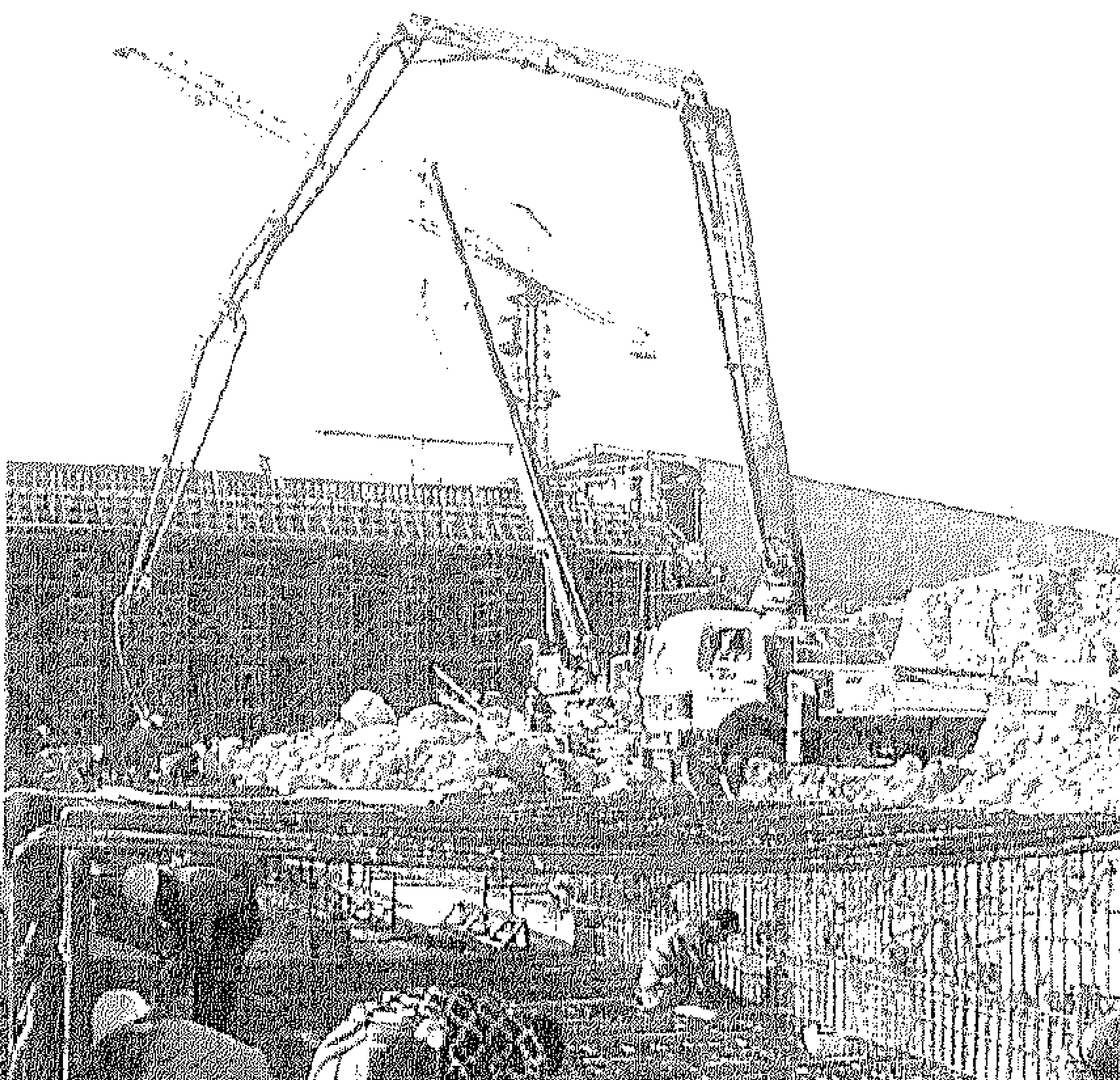
عاطف داغر: تخفيض الرسوم والضرائب

يرى مدير عام شركة "داغر كومباني" **عاطف داغر** أن الفورة العقارية التي تشهدها المنطقة ناتجة من ارتفاع الطلب على الأبنية والعقارات، ومن الضروري أن تستفيد شركات المقاولات منها. ولكنه يلفت إلى ان الفورة ترافقت في الفترة الأخيرة مع ارتفاع أسعار مواد البناء. وبالنسبة للبنان يوضح أن الازدهار العقاري الذي شهدته السوق اللبنانية اقتصر على مناطق معينة حيث استأثرت الواجهة البحرية لبيروت بالنسبة الأكبر وشكلت عامل جذب للمستثمرين العرب والمغتربين اللبنانيين.

ويلفت **داغر** إلى أن معظم شركات المقاولات في لبنان تفضل تطوير مشاريع خاصة بها لأن مردودها يكون أكبر مقارنة بالمشاريع التي يتم تنفيذها لحساب الغير. ويشير إلى أن شركات المقاولات في لبنان لا تشهد منافسة في ما بينها كما هو الحال عليه في منطقة الخليج، التي توفر فرصاً استثمارية كبيرة لشركات المقاولات لاسيما في أسواق ناشئة مثل قطر. من هنا فإن **داغر** يرى أن الأسواق الخليجية شكلت متنفساً لشركات المقاولات اللبنانية سواء بالنسبة للعقود من الباطن أو بالنسبة للعقود الرئيسية، ويتوقع استمرار الفورة العقارية لمدة طويلة في الاسواق الناشئة بعكس ما هو الحال في أسواق أخرى مثل الإمارات التي تبقى الفورة فيها مرشحة للاستمرار على المدى القصير فقط.

وعن المشاكل التي تواجه شركات





قدرات فنية لإنجاز مختلف المشروعات

المقاولات في لبنان، يوضح نائب رئيس جمعية منشئي الأبنية في لبنان، أن أهمها التشريعات والقوانين المتعلقة بالبناء. ورغم صدور قانون جديد في هذا الاطار فإنه مازال قاصراً عن مواكبة القوانين المعمول بها في الدول الأجنبية، ويرى أن ارتفاع الرسوم والضرائب يشكل عائقاً أمام حركة الاستثمارات الأجنبية والنمو العقاري. ويطالب **داغر** في هذا السياق بضرورة تخفيض الرسوم بالاضافة إلى ضرورة تسهيل المعاملات العقارية، خصوصاً أن تأخير البت بالمعاملات الادارية ينعكس سلباً على تنفيذ المشاريع إذ تشهد الاسعار بين تاريخ توقيع العقد وتنفيذه تقلبات كبيرة.

ويضيف أن الشركات تعاني من مشاكل على صعيد التمويل، إذ تتشدد المصارف في طلب ضمانات عينية من شركات المقاولات أو فرض ضمانات بنسبة 100 في المئة، كما أن تأخر الدولة في دفع المستحقات لشركات المقاولات يجعلها تمر في فترات تعثر مالي. ويطالب **داغر**، في هذا السياق، المصارف بضرورة رفع نسبة القروض المخصصة للاستثمارات العقارية.

ويضيف أن الظروف التي مر بها لبنان في العام الحالي أثرت على القطاعات الاقتصادية بشكل عام بما فيها شركات المقاولات، فانخفض معدل النمو في هذا القطاع من نحو 50 في المئة العام الماضي إلى 10 في المئة.

ورغم المشاكل التي تواجه شركات المقاولات في لبنان يؤكد **داغر** قدرتها على المنافسة في الخارج خصوصاً أنها تملك كافة المقومات الفنية والإدارية، والدليل على ذلك هو عدد هذه الشركات التي تعمل في الأسواق الخليجية، ويضيف أن معظم الشركات قادرة على الدخول في المشاريع التي تبلغ تكلفتها نحو 20 مليون دولار، في حين أن نسبة 30 في المئة منها مخولة تنفيذ المشاريع التي تفوق كلفتها 50 مليون دولار، فيما تملك 10 في المئة من الشركات مؤهلات تنفيذ مشاريع تفوق كلفتها 100 مليون دولار.

أما بالنسبة لعقود الـB.O.T يوضح **داغر** أن هذه النوع من العقود ليس معمولاً به في لبنان، ويطالب الدولة بضرورة إقرار التشريعات الخاصة بهذه العقود، خصوصاً أنها توفر فرصاً استثمارية واعدة لقطاع المقاولات في لبنان، كما تساهم في استقطاب الاستثمارات الأجنبية. ويطالب الدولة بضرورة تطبيق تصنيف موحد للشركات، وتوفير فرص عمل جديدة للمقاولين عن طريق طرح مشاريع جديدة للتلزيم لتوسيع قاعدة العمل للشركات.


رفيق الجردي

رفيق الجردي: قطف الفورة قبل انتهائها

يقول مدير عام شركة "كونترا" للمقاولات المتخصصة بمشاريع البنية التحتية **رفيق الجردي**: "نقوم بتنفيذ المشاريع لصالح القطاع العام بما فيها مجلس الانماء والاعمار ووزارة الاشغال العامة، ولكن الأحداث الأخيرة التي ألمت بلبنان وتدني نسبة المشاريع المنفذة لصالح القطاع العام دفعا الشركة إلى التوجه نحو المشاريع الخاصة، وهي تقوم حالياً بتطوير مشروع خاص بها في منطقة رأس الجبل في عاليه يضم نحو 15 فيللا سكنية، إضافة إلى تنفيذ مشاريع أخرى في منطقة المتن باستثمارات عربية، كما أن الشركة بصدد الدخول إلى سوق الإمارات من جديد من خلال مكتب تمثيلي لها.

وفي هذا السياق، يوضح **الجردي** أن التوسع الإقليمي لشركات المقاولات اللبنانية، بات أمراً ملحاً في ظل التراجع النسبي في السوق المحلية، ويرى أن هذه الشركات تملك كافة المؤهلات للدخول في المشاريع متوسطة الحجم التي لا تتجاوز كلفتها 20 مليون دولار. ويشدد على ضرورة اللحاق بالفورة الحاصلة في الخليج، لأنه يتوقع عدم استمرارها على المدى الطويل خصوصاً "أن المستثمرين يتجهون للاستثمار في أسواق الأسهم بدلاً من القطاع العقاري".

أما عن أبرز المشاكل التي تعانيها شركات المقاولات في لبنان فيعتبر أن تدني نسبة المشاريع المنفذة لصالح القطاع العام انعكس سلباً على معظم شركات المقاولات، كما أن ارتفاع أسعار مواد البناء كان له أيضاً آثار سلبية على الشركات حيث تحمل المقاول هذه الزيادة سواء لحظت العقود إمكانية ارتفاع الأسعار او لم تلحظ، باعتبار أن الدولة لا تبادر إلى دفع الفروقات في الأسعار.

وبحسب **الجردي**، فإن تأخر الدولة في دفع المستحقات، يدخل شركات المقاولات بنزاعات مع المصارف ويدفع هذه الأخيرة إلى التشدد في تقديم التمويل. وفي هذا السياق، يلفت إلى أن نقابة المقاولين تطالب جمعية المصارف بتقديم المزيد من الدعم لشركات المقاولات كما تطالب الدولة بدفع المستحقات عند تاريخ الاستحقاق، وضرورة إدخال تعديلات على دفاتر الشروط.

وعن دور الحكومة في تطوير التشريعات القانونية وأثرها على تصنيف الشركات، يشدد **الجردي** على ضرورة إقرار تصنيف موحد يعمل به من جانب المؤسسات العامة يتم على أساس خبرة الشركات وقدراتها المالية والفنية. ■

دار الهندسة تتصدر المراتب الأولى بين 200 مؤسسة عالميّة

أعلنت مؤسسة الاستشارات الهندسية والمعمارية، دار الهندسة/ شاعر ومشاركوه، عن تصدرها المراتب الأولى في لائحة المؤسسات الاستشاريّة العالميّة، وفق الدراسة السنوية التي تعدها نشرة الموقع الإلكتروني الأميركي ENR ويشمل 200 مؤسسة.

وفي ترتيب الشركات حسب الانشطة، احتلت دار الهندسة المرتبة الأولى في قطاع البناء، والمرتبة الرابعة في قطاع النقل. أما في ما يتعلق بترتيب الشركات حسب الأقاليم الجغرافية، فاحتلت دار الهندسة المرتبة الأولى في الشرق الأوسط والخامسة في الولايات المتحدة والتاسعة في أفريقيا.

وبالاستناد إلى معيار عائدات المؤسسات من المشاريع المنفذة خارج أوطانها، حازت دار الهندسة على المرتبة 13 من بين 200 مؤسسة تصميم دولية. واحتلت المرتبة 34 من بين 150 مؤسسة بالاستناد إلى مجمل العائدات المحققة من مشاريع منفذة داخل وخارج أوطانها.

وبحسب المسح، فقد ارتفعت عائدات المؤسسات التي شملتها الدراسة من المشاريع التي نفذتها خارج أوطانها الأم، إلى نحو 24,15 مليار دولار في العام 2004، أي بزيادة نسبتها 15 في المئة عن العام 2003.


رئيس الوزراء السوري ناجي العطري

الدورة الـ 18 لوزراء النقل العرب

منظومة نقل عربية وتفعيل الاتفاقات المشتركة

دمشق - يارا عشي

شهدت دمشق، الشهر الماضي، انعقاد الدورة الـ 18 لمجلس وزراء النقل العرب، الذين شددوا على ضرورة استكمال البنى التحتية الوطنية والمشتركة لقطاع النقل، لما لذلك من تأثير على مختلف الميادين الاقتصادية والاجتماعية في كل بلد عربي. كما ركز الوزراء على ضرورة التعاون المشترك لبناء منظومة نقل عربية متطورة، ومن أجل تكامل شبكات النقل واستكمال حلقات الوصل في ما بين جميع الدول العربية، خصوصاً أن اتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى تتطلب تعزيز قدرات وسائل النقل بأنواعها لاستيعاب الزيادات المرتقبة في أحجام وكميات البضائع المستوردة وحركة انتقال الأفراد والجماعات.

ستراتيجية نقل عربية

رئيس مجلس الوزراء السوري **محمد ناجي العطري** أكد على أن قطاع النقل في سورية يحظى باهتمام حكومي بالغ يتجسد برصد اعتمادات ومبالغ ضخمة لتحسين وتطوير البنية التحتية من طرق وجسور وموانئ ومطارات. وأضاف أن إنجاز مشروع ستراتيجية النقل على المستوى العربي بات ضرورة ملحة ينبغي الإسراع بتنفيذها في ضوء بروز ستراتيجيات نقل عالمية كما هو الحال في الاتحاد الأوروبي والاتحاد الروسي.

الأمين العام المساعد للشؤون الاقتصادية في جامعة الدول العربية **عبد الرحمن السحيباني** أكد، بدوره، على أهمية التعاون بين الدول العربية في مجال النقل واستمرار المصادقة على اتفاقية تحرير النقل الجوي لدعم التنمية الاقتصادية. وأضاف أن تنفيذ الاتفاقيات والقرارات ليس سهلاً ذلك لأن مجال النقل واسع ومعقد ويرتبط بإجراءات أمنية وروتينية وغيرها، ولذلك فهو يحتاج إلى زمن.

سورية والعراق

وعن نتائج الاجتماعات، أوضح وزير النقل السوري **مكرم عبيد** لـ"الاقتصاد والأعمال" أن آلية جديدة لعمل مجلس وزراء النقل العرب جرى تبنيها، كما كان هناك مناشدة تدعو إلى الإسراع في تصديق اتفاقية تحرير الأجواء لتدخل حيّز التنفيذ، وكذلك لإعطاء مزيد من التسهيلات للناقلات البحرية العربية وتشجيع الشركات المشتركة للقطاعين العام والخاص وإقامة هيئة تصنيف للسفن العربية.

وعن علاقات النقل بين سورية والعراق قال **عبيد** إن اتفاقيات متميزة أبرمت بين البلدين حققت أحجاماً كبيرة جداً في نقل البضائع والترانزيت. وكشف أن السلع والبضائع المتوجهة إلى العراق عبر المرافئ السورية تشغل حالياً 20 في المئة من حجم هذه المرافئ. ومن المتوقع أن تزداد باضطراد لتصل إلى 70 في المئة. وقال إن حجم النقل الذي يعبر سورية يصل إلى 80 مليون طن سنوياً بين استيراد وتصدير. ولاستيعاب هذه الحركة المتزايدة باطراد، أوضح عبيد أن "العمل بدأ لتوسيع مرفأ طرطوس ولإنشاء رصيفين جديدين فيه، ونستعد للشروع بتنفيذ طريق دولي بطول 300 كيلو متر يربط الميناء السوري بالحدود العراقية".

بدوره، قال وزير النقل العراقي **سلام المالكي** لـ"الاقتصاد والأعمال" إن حركة الشاحنات والبضائع بين سورية والعراق تشهد تحسناً مطرداً، خصوصاً بعد حل أزمة العمليات العسكرية التي حدثت في غرب العراق. وتوقع أن يصل حجم الواردات العراقية عبر الموانئ السورية إلى مليون طن سنوياً. وقال إن سورية تعتبر معبراً مهماً لاستيراد البضائع إلى العراق، وأوضح أن أكثر من 35 في المئة من المستوردات العراقية تتم عبر سورية. وأكد استعداد العراق للبحث مع سورية في تمويل إقامة الخط البري الدولي بين طرطوس والحدود العراقية أو لإنشاء الأرصفة في ميناء طرطوس.

سكة الحديد

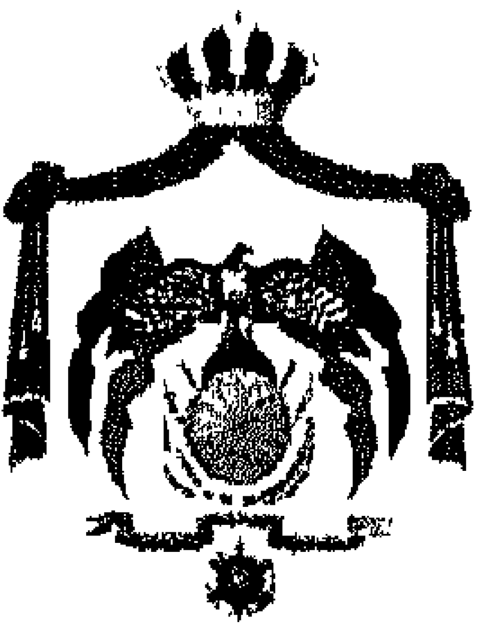
أما وزير النقل السعودي **جبارة الصريصري** فقد أكد على أهمية إقامة المزيد من خطوط السكك الحديد لتعزيز التجارة البينية العربية ولانتقال الأفراد أيضاً. وأضاف أن السعودية اتفقت مع الدول المجاورة لها على تنفيذ الربط السككي بينها وحسب الامكانيات المتوفرة لكل دولة. وأوضح أن لدى السعودية حالياً ثلاثة مشاريع سكك رئيسية: الأول، يربط شرق المملكة بغربها، والثاني يربط جنوبها بشمالها حتى الأردن، والثالث يربط مكة المكرمة وجدّه والمدينة المنورة، وعند إنجاز هذه المشاريع تكون السعودية قد نفّذت ما يخصها من شبكة الربط العربية. وأوضح أن هذه المشاريع الثلاثة تنفذ من قبل القطاع الخاص وفق نظام الـ"بي أو تي". ■


عبد الرحمن السحيباني


وزير النقل السوري مكرم عبيد

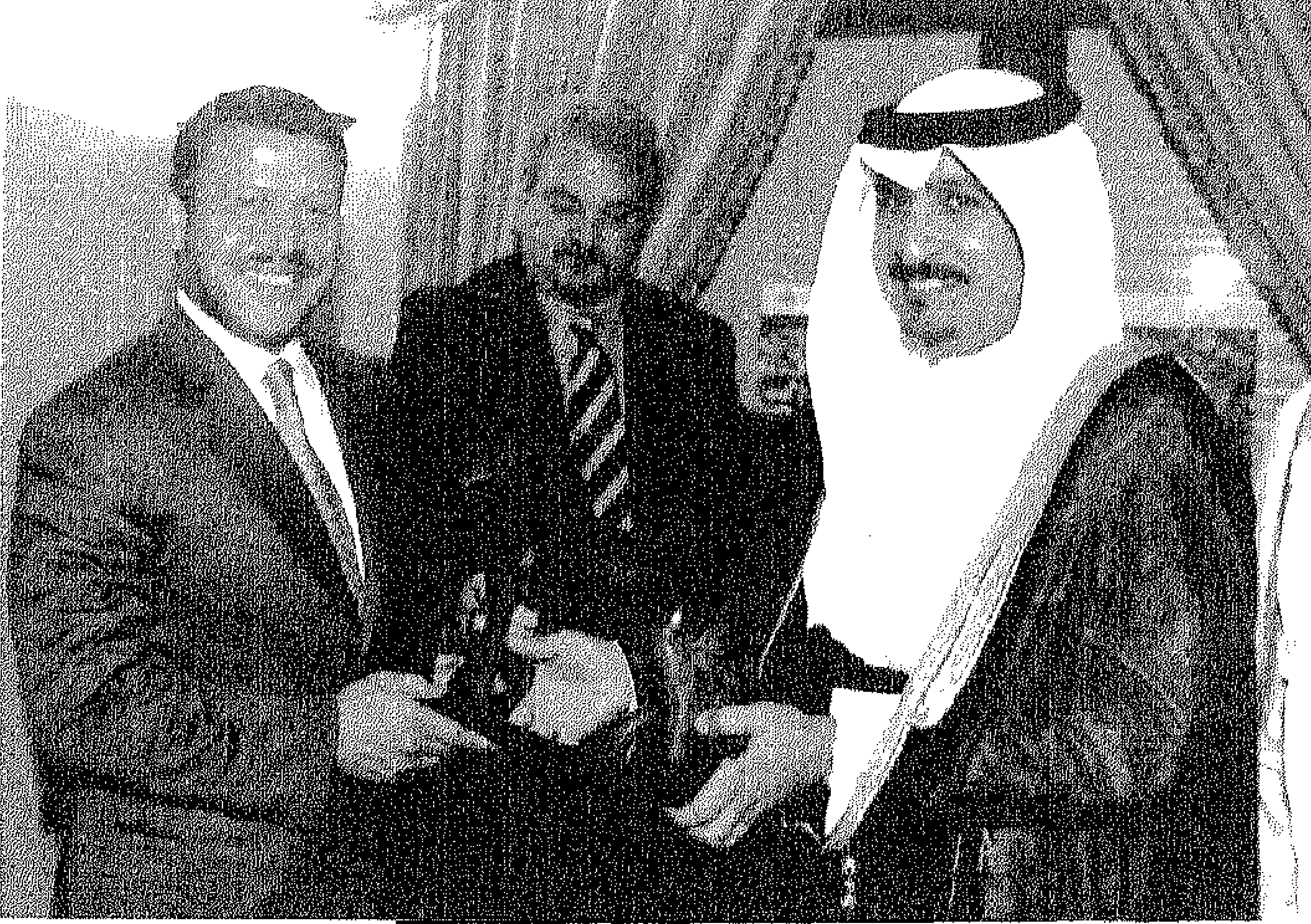

وزير النقل العراقي سلام المالكي


وزير النقل السعودي جبارة الصريصري

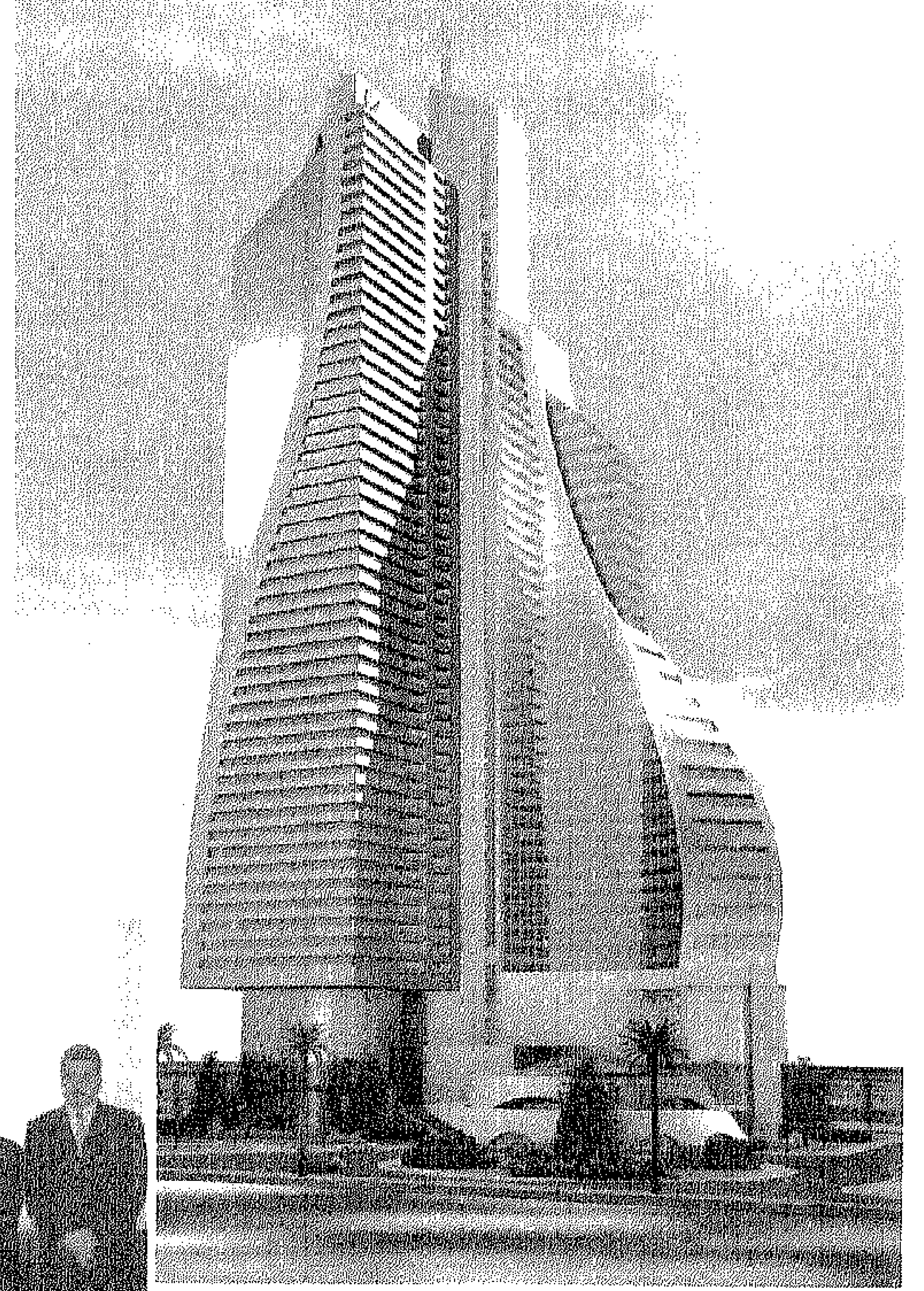


GRAND
شركة المشروعات الكبرى العقارية

شركة المشروعات الكبرى العقارية (جراند)
توقع مذكرة تفاهم مع الحكومة الأردنية



جلالة الملك عبد الله الثاني والسيد سامي البدر رئيس مجلس إدارة شركة المشروعات الكبرى العقارية والعضو المنتدب (جراند)



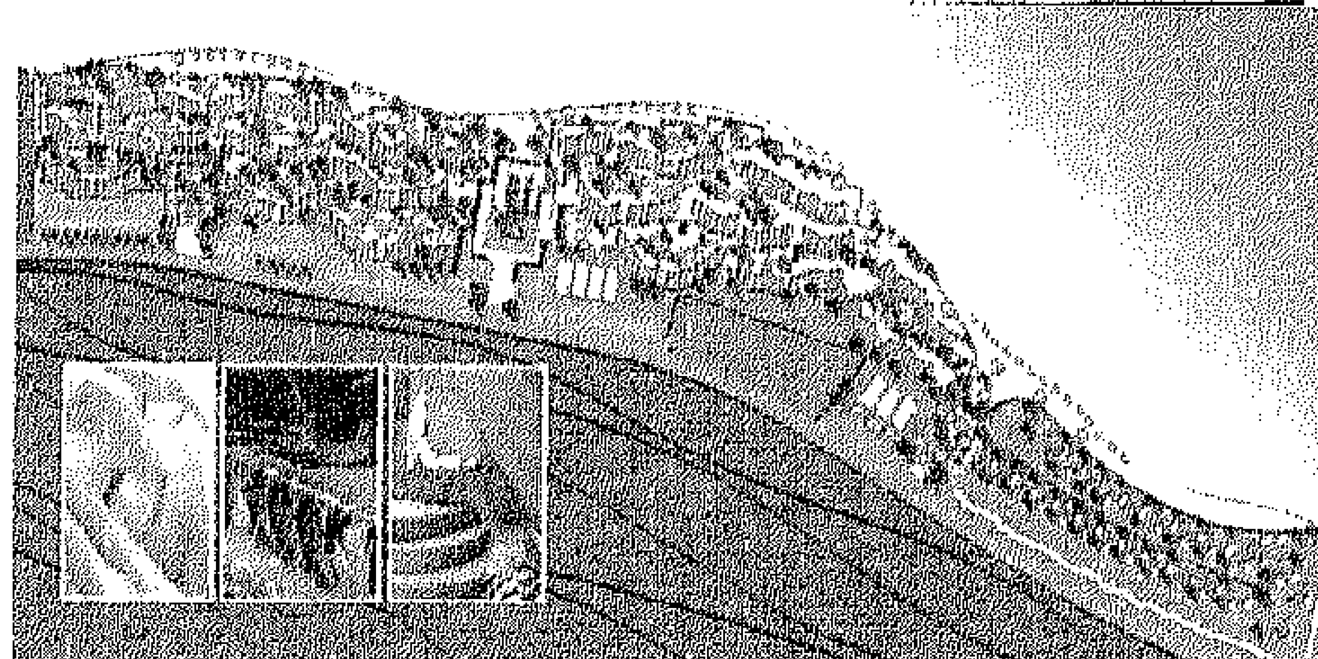
برج جراند عمان المالي



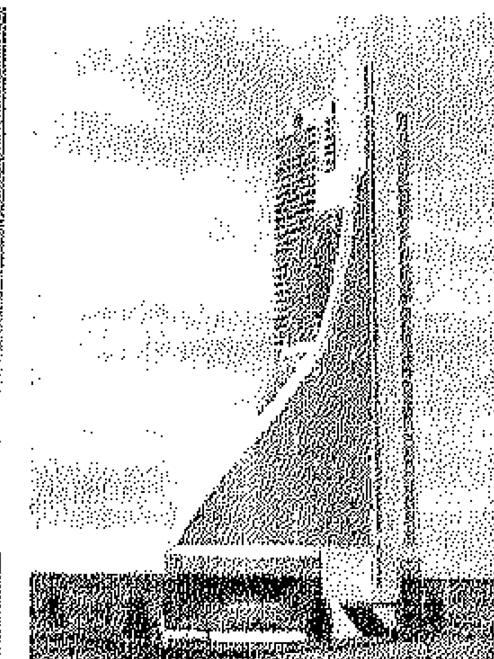
جلالة الملك عبد الله الثاني ورئيس مجلس الوزراء الأردني الدكتور عدنان بدران والسيد يوسف باشا الدلابيح المستشار الخاص لجلالة الملك وأمين عمان المهندس نضال الحديد والسيد محمد الرواشدة رئيس الدائرة الإقتصادية في الديوان الملكي مع السيد سامي البدر والدكتور بشير الرشيدي والدكتور عبد العزيز البدر الجناعي وسعيد وحسام الطبيباوي والدكتور جمال حافظ والمهندس يسري الطرزي



توقيع مذكرة التفاهم بين معالي وزير المالية الأردني عادل القضاة والسيد سامي البدر رئيس مجلس إدارة جراند وبحضور دولة رئيس مجلس وزراء الأردن الدكتور عدنان بدران



منتجع جراند البحر الميت



صورة البرج

جلالة الملك عبد الله الثاني يستقبل سامي البدر ووفد الشركة وبارك مشاريعها

بمباركة من جلالة ملك الأردن عبدالله الثاني والحكومة الأردنية ممثلة بكل من دولة رئيس مجلس الوزراء ووزير المالية تم بحمد الله التوقيع على مذكرة التفاهم مع شركة المشروعات الكبرى العقارية (جراند) والتي تخصص مليار دولار لاستثماراتها في الأردن وتبدأ ب 350 مليون دولار لبناء برج جراند عمان المالي المكون من برجين على مساحة 20 ألف م2 ومنتجع جراند البحر الميت بامتداد 1100م على ساحل البحر الميت. وبحضور كل من السيد سامي البدر والدكتور بشير الرشيدي والدكتور عبد العزيز البدر الجناعي وسعيد وحسام الطبيباوي والدكتور جمال حافظ من شركة المشروعات الكبرى العقارية وشركة إدارة ومتابعة المشاريع ممثلة بالسيد محمود دلول والمهندس يسري الطرزي هذا وسيتم خلال الفترة القادمة تأسيس الشركة الخليجية الأردنية القابضة لإدارة إستثمار هذا المشروع.

الخليجية
المجموعة الخليجية الأردنية القابضة
شركة قيد التأسيس

شركة العائلة العربية الترفيهية
Arabian Family Leisure Co.

PMC
25 years

القابضة

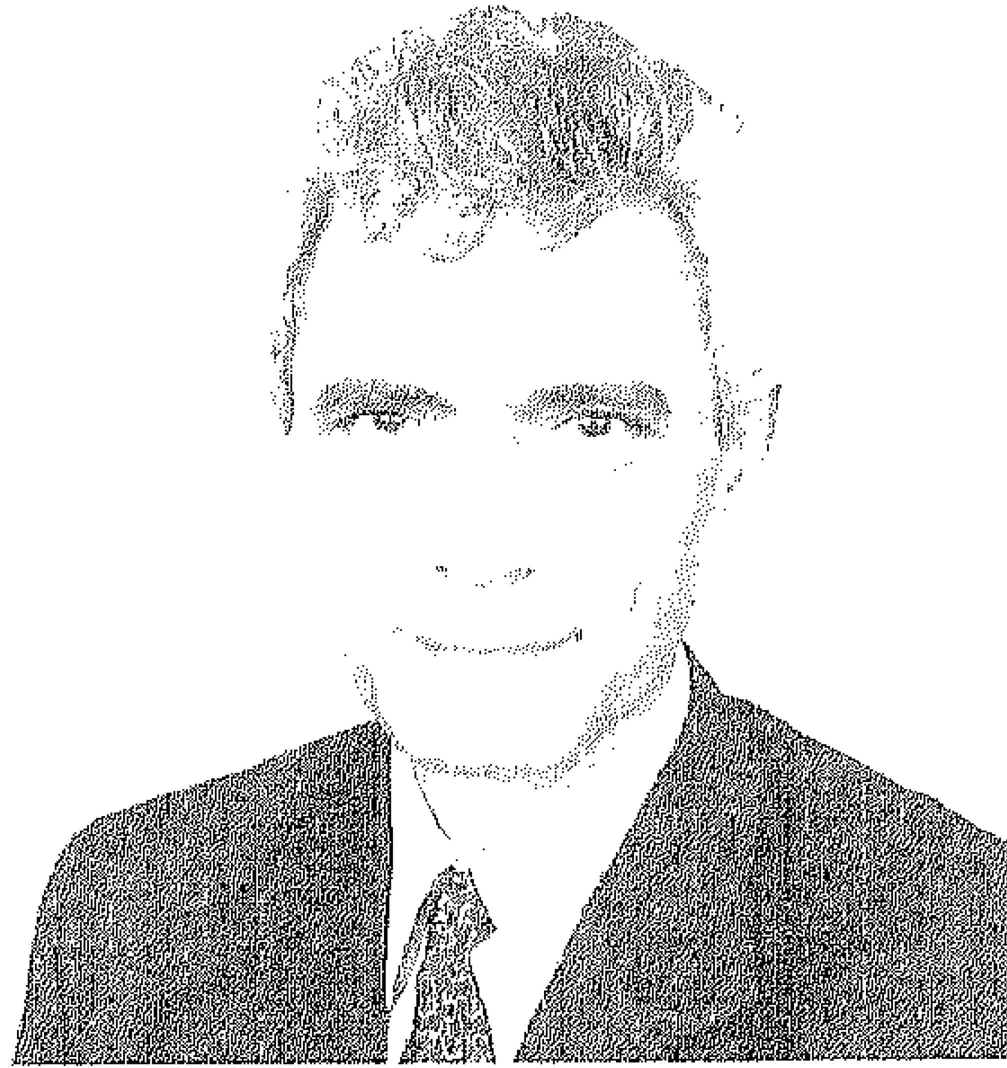
GRAND
Consulting

السفير آرشاك بولاديان:
مستقبل مشرق للعلاقات العربية - الأرمينية

أبوظبي – الاقتصاد والأعمال

بوجودها على ملتقى الطرق بين الشرق والغرب، تلعب أرمينيا دوراً مهماً في التبادل التجاري والثقافي الدولي خصوصاً بالنسبة للمنطقة العربية.

البروفسور آرشاك بولاديان، سفير جمهورية أرمينيا لدى دولة الإمارات العربية المتحدة ودولة الكويت ومملكة البحرين، والمولود في منطقة رأس العين في سورية، تحدث لـ"الاقتصاد والأعمال" عن الاقتصاد الأرميني ومناخ الاستثمار فيها، وعن "مستقبل مشرق" للتعاون الأرميني – العربي.


د. آرشاك بولاديان

■ **بداية، هل لك أن تعطينا نظرة حول أبرز معالم الاقتصاد الأرميني حالياً؟**

□ كان لـ أرمينيا اقتصاد متشعب ومتطور ذا علاقات تكاملية مع اقتصادات جمهوريات الاتحاد السوفياتي السابق. وبعد الاستقلال جرت تحولات جذرية في الهيكل الاقتصادي للبلاد ترافقت مع الانتقال من النظام الاشتراكي إلى النظام الرأسمالي. فبدأت عملية الخصخصة في معظم المجالات الصناعية والزراعية بدءاً من العام 1992، وذلك بهدف إدخال تغييرات نوعية والاندماج في الاقتصاد العالمي. وإلى جانب الاتجاهات الرئيسية للاقتصاد الأرمني، وهي الصناعات الكيميائية وصناعة الآلات والمحولات والصناعات الخفيفة والأغذية والزراعة وغيرها، ظهرت فروع جديدة مثل صناعة المصوغات والماس وتكنولوجيا المعلومات التي تتطور بشكل سريع.

■ **وبالنسبة للسياحة؟**

□ المناطق السياحية في أرمينيا تعتبر الأفضل بين جمهوريات الاتحاد السوفياتي السابق، حيث تشتهر منطقة القوقاز بمصحاتها العلاجية من الدرجة الأولى التي تقع في مناطق جبلية خلابة وسط ينابيع المياه المعدنية وتستقطب السياح من مختلف دول العالم. ويوجد في أرمينيا أكثر من 90 فندقاً بطاقة تفوق 12 ألف غرفة، غالبيتها في العاصمة يريفان التي تعدّ من أقدم مدن العالم بعمر يفوق 2780 سنة.

مناخ الاستثمار

■ **ما هي أهم الحوافز التي تقدّمها أرمينيا للمستثمر الأجنبي؟**

□ يمنح قانون الاستثمارات الأجنبية المستثمرين حوافز كثيرة، أهمها: حق التملك 100 في المئة، حق استئجار الأراضي طويل الأمد، إعفاء رأس المال التأسيسي والمواد الخام وآلات الإنتاج من الضريبة، إعفاء الصادرات من الضريبة، التعامل الحر بالعملات الأجنبية، التحويل الحر، والحماية الاستثمارية. ويستطيع المستثمر الأجنبي أن يستثمر أمواله عن طريق استملاكه لمشروعه بالكامل أو شراء إحدى المؤسسات القائمة أو المشاركة والمساهمة في أحد المشروعات أو الشركات. والجدير بالتنويه، أن كلّ استثمار أجنبي يتجاوز حجمه 920 ألف دولار يُعفى من ضريبة الأرباح لمدة سنتين، وابتداءً من السنة الثالثة حتى الثامنة يُعفى من دفع 50 في المئة من تلك الضريبة.

■ **كيف تقيّمون النشاط التجاري بين الإمارات وأرمينيا؟ وما هي أبرز الصادرات والواردات بين البلدين؟**

□ التبادل التجاري بين جمهورية أرمينيا ودولة الإمارات لم يأخذ بعد مداه الحقيقي والمرغوب للأسف الشديد، وهناك إمكانات ضخمة للتعاون غير مستخدمة حتى الآن. ومن خلال الدراسات التي قمنا بها على مدى السنوات الخمس الماضية، تبيّن أن لبلدينا إمكانات كثيرة للتعاون في مجالات عدّة.

■ **ما هي المنتجات الأرمينية المرشحة للمنافسة في الأسواق العربية؟**

□ هناك منتجات أرمينية كثيرة يمكن أن تتوفر لها سوق في دول المنطقة العربية، كالمنتجات الزراعية والفواكه الطازجة والمعلبات ومنتجات اللحوم والمياه المعدنية والصناعات الخفيفة والمصوغات وأحجار البناء كالمرمر وحجر التوف للعزل الحراري.

التعاون العلمي

■ **ما هي برأيكم عوامل الارتقاء بالعلاقات التاريخية بين أرمينيا والدول العربية؟**

□ أعتقد أن للتعاون الأرميني – العربي مستقبلاً مشرقاً للأسباب التالية: أولاً، العلاقات التاريخية الودية والمميزة بين أرمينيا والعالم العربي. ثانياً، الانتماء إلى منطقة جغرافية واحدة وعدم وجود قضايا سياسية عالقة بين الطرفين. ثالثاً، عدم وجود مشاكل إقليمية وحدودية مشتركة. رابعاً، وجود جاليات أرمنية نشيطة في البلدان العربية. وأخيراً، وجود مصالح وطموحات مشتركة للتعاون على الصعيدين الإقليمي والدولي.

■ **وماذا عن العلاقات العلمية والثقافية؟**

□ يوجد في أرمينيا نحو 15 جامعة حكومية بما فيها جامعة "يريفان" الشهيرة إضافة إلى عشرات الجامعات الخاصة. وبموجب البرامج التنفيذية والاتفاقيات الثقافية بين الدول العربية وأرمينيا، يتابع عدد غير قليل من الطلبة العرب تحصيلهم العلمي العالي في جامعات أرمنية خصوصاً لحمل شهادة الدكتوراه. كما شهدت السنوات القريبة الماضية مباحثات مكثفة في مجال التعاون العلمي والفني مع الجهات المعنية في مصر وسورية ولبنان والإمارات، وتم إبرام اتفاقيات في هذا المجال بين المراكز العلمية في أرمينيا والبلدان المذكورة. ■



كلام خطير!
عندما تختلف المعايير وتتعدى حدود التفكير ... حينها ستعشق التغيير.
فهل رأيت جراند فيتارا بعد التغيير؟
جراند فيتارا 2006 الجديدة .. تغيير فاق التفكير
سوزوكي السعودية
الرقم المجاني: ٨٠٠٢٤٤٠٢٣٣

أمين عام "أوبك": ارتفاع الأسعار سببه نقص المصافي والضرائب

الرياض - الاقتصاد والأعمال

طالب أمين عام منظمة "أوبك" بالوكالة د. عدنان شهاب الدين الدول المستهلكة باعتماد شفافية أكبر بما يتعلق بحجم طلبها المستقبلي على النفط. ناسباً ارتفاع الأسعار إلى نقص مصافي التكرير والضرائب الباهضة. وهنا نص الحوار مع "الاقتصاد والأعمال":



د. عدنان شهاب الدين

■ **يكثر الحديث مؤخراً عن ترشيد استخدام الطاقة من قبل الدول المستهلكة، كيف تنظر إلى هذا الأمر؟**

□ من الطبيعي أن تتحدث الدول المستهلكة عن ترشيد استخدام الطاقة في ظلّ التغيرات التي تشهدها الأسواق وارتفاع الأسعار. لكننا في المقابل نسأل هذه الدول: ما هي سياساتها بهذا الاتجاه؟ ما هي خريطة الطريق؟ ما هي العلامات؟ وماذا سيكون عليه الطلب بعد خمس سنوات من الآن نتيجة هذه الإجراءات؟ يجب أن نحصل على إجابات شافية ومعلومات شفافة على هذه التساؤلات، حتى تقوم الدول المنتِجة بإعادة النظر في خططها الاستثمارية لزيادة طاقتها الإنتاجية وتلافي المفاجآت. فالهواجس لا تنحصر في المستهلكين فقط بل تطال المنتِجين أيضاً وبشكل أعمق.

■ **برأيك، ما مدى تأثير هذا الترشيد على دول "أوبك"؟**

□ رغم التقدم الكبير في كفاءة استخدام الطاقة ومحاولات تطوير البدائل من قبل الدول الصناعية، إلا أن المؤشرات تدلّ أن العالم مقبل على زيادة قدرها 2 في المئة سنوياً في استهلاك الطاقة عموماً، و1,5 في المئة للنفط بشكل خاص. وذلك لمواكبة النمو الاقتصادي العالمي المتوقع بنسبة 3 في المئة حتى العام 2020، وتلبية الاحتياجات المتنامية للصين والهند خصوصاً.

لا يجوز...

■ **هل ترى أن فرض الضرائب العالية من قبل الدول المستهلكة على النفط يشكّل وسيلة ضغط فاعلة على المستهلكين من الأفراد والمؤسسات في هذه الدول لترشيد إنفاق الطاقة؟**

□ حتماً لهذا الأمر تأثيره، فبعض الدول الأوروبية تفرض ضرائب تصل حتى 70 في المئة، ما أدّى إلى تذمر المستهلكين في هذه الدول وتأثّر اقتصاداتها. هناك حدود لهذا الموقف ويجب وضع الضوابط لهذه السياسة، لأنه من غير الجائز في ظلّ انفتاح الأسواق فرض ضرائب تمييزية على سلعة بعينها أو مصدر واحد من مصادر الطاقة دون سواه.

■ **وماذا تنتظر في هذا المجال؟**

□ نأمل من الدول المستهلكة إذا كانت تريد ضمان استمرارية إمدادات النفط، الأخذ في الاعتبار أن الدول المنتِجة يجب أن تطمئن إلى توافر الطلب على النفط كي تمضي قُدُماً في استثماراتها لتوسيع طاقتها الإنتاجية.

مشكلة التكرير

■ **بصراحة، ما هو المطلوب من الدول المنتِجة وما هو المطلوب من الدول المستهلكة؟**

□ المطلوب من الدول المستهلكة تقديم رؤية واضحة حول ماهية الطلب في المستقبل وأن تلتزم بذلك. وفي المقابل، على الدول المنتِجة مواصلة رفع الإنتاج لمواكبة الطلب على النفط وزيادة استثماراتها بما يتناسب مع تلبية هذا الطلب. من هنا، نأمل أن تُقابَل شفافية المنتِجين بشفافية مماثلة من قبل المستهلكين. هذا التفاعل كافٍ لإشاعة الطمأنينة وبالتالي الوصول إلى أسعار مقبولة وأكثر اعتدالاً.

■ **إلى ماذا تنسب تذبذب الأسعار من وصولها إلى مستويات قياسية حتى انخفاضها مؤخراً؟**

□ الانخفاض الذي تشهده أسعار النفط حالياً بنسبة 20 في المئة عن المستوى القياسي، يعود إلى الخطوات التي اتخذتها الدول المصدِّرة لتوفير الإمدادات. لكن النقص في الطاقة التكريرية والمصافي لدى الدول المستهلكة الكبرى هو الذي يؤدي لحصول أزمات من فترة إلى أخرى. وأبرز مثال على ذلك تأثير إعصاري "كاترينا" و"ريتا" مؤخراً على صناعة التكرير الأميركية المنتشرة على ساحل خليج المكسيك، والذي أظهر أهمية قطاع التكرير على استقرار السوق.

توقعات الأسعار

■ **وكيف يمكن أن تساهم "أوبك" في حلّ معضلة التكرير؟**

□ المنظمة تمارس دورها بإيجابية كبيرة بما يتعلق بهذا الأمر، حيث أعلنت العديد من دول "أوبك" عن خطط لبناء مصافٍ سواء في دولها أو خارجها. وتصل السعة التكريرية الكلية لهذه المشاريع إلى نحو 4 ملايين برميل إضافي يومياً. لكن هذا الرقم يبقى بسيطاً مقارنةً بحجم النمو العالمي المرتقب في الطلب على النفط، فالمسؤولية الأساسية في هذا المجال تقع على الدول المستهلكة. ودورنا كـ "أوبك" مُساعِد ومن مصلحتنا المساهمة في حلّ هذه المشكلة، لكننا لا نستطيع القيام بدور الدول المستهلكة. لذلك، نقول دائماً لحكومات تلك الدول بأن عليها إيجاد البيئة التي تحفز الشركات على الاستثمار في قطاع التكرير. كما يجب على شركات النفط العالمية، التي حققت أرباحاً طائلة خلال العامين الماضيين، توجيه جزء من هذه الأرباح نحو الاستثمار في المصافي.

■ **ما هي توقعاتك بالنسبة لأسعار النفط على المديين القصير والمتوسط؟**

□ الأسعار حالياً وصلت إلى مستويات معتدلة ومقبولة. وأعتقد أنه من خلال خمسين دولاراً للبرميل، اقتربت من الإطار الذي يعكس أساسيات السوق وبالتالي ربما تنخفض إلى أقل بقليل من هذا السعر أو تبقى عليه. ■

الرئيس التنفيذي لـ "بيت التمويل الخليجي":

نحو تعزيز التوسع الاقليمي



عصام جناحي

المنامة – عاصم البعيني

يسعى بيت التمويل الخليجي منذ تأسيسه إلى توفير الفرص الاستثمارية في البحرين وفي الخليج، مستفيداً من نمو الصناعة المصرفية الاسلامية، ومن الفورة العقارية التي تشهدها المنطقة. ولعل الأرباح التي حققها المصرف هذا العام والتي قفزت بنحو 93 في المئة مقارنة بالعام الماضي خير دليل على نجاح الستراتيجية المتبعة.

"الاقتصاد والاعمال" حاورت الرئيس التنفيذي لـ "بيت التمويل الخليجي" عصام جناحي حول الفرص الاستثمارية والمشاريع التي يطورها المصرف وستراتيجيته المستقبلية.

■ **إلى أين وصلت مراحل العمل والإنشاءات في مشروع مرفأ البحرين المالي؟**

□ يعد مشروع مرفأ البحرين المالي من أبرز المشاريع التي يطورها بيت التمويل الخليجي، ويمتد على مساحة 380 الف متر مربع، ويضم 10 مشاريع هي: "المركز المالي"، "المجمع التجاري الشرقي"، "المجمع التجاري الغربي"، "برج الماسة"، "قناة المرفأ"، "المجمع السكني الجنوبي"، "المجمع السكني الشمالي"، "الفندق والمنتجع"، "مركز البحرين للابداع"، "ومرسى المراكب".

وبالنسبة للمركز المالي فهو يتكون من "البرجين" ويضم كل منهما نحو 53 طابقاً، و"بيت المرفأ" المكون من 12 طابقاً ويوفر مساحات مكتبية، إلى جانب المجمع المالي.

ويعدّ المركز المالي أبرز مكونات المشروع الرئيسي حيث تسير الاعمال فيه وفقاً للجدول الزمني المحدد ومن المتوقع افتتاحه مع نهاية العام 2006. كما تم الانتهاء من بناء الطابق 40 من البرج الشرقي والطابق 39 من البرج الغربي على التوالي، فيما تم الانتهاء من إنجاز 9 طوابق من المجمع المالي وثلاثة طوابق من بيت المرفأ.

■ **ما هو الحجم الإجمالي للاستثمارات التي وظفت في مشروع المرفأ؟**

□ تبلغ الكلفة الاجمالية لمشروع مرفأ البحرين المالي نحو 1,3 مليار دولار، وفي حزيران/يونيو من العام الحالي تم إغلاق باب الاكتتاب في صكوك الاستثناء والإجارة في المركز المالي حيث ارتفعت بنحو 134 مليون دولار من البنوك والمؤسسات المالية والصناديق، وسيتم استثمارها في إنجاز الأعمال الإنشائية فيه، ويشكل المركز المالي المرحلة الأولى من مشروع مرفأ البحرين، وتصل تكلفته الى نحو 270 مليون دولار.

كما قام رجل الأعمال السعودي **خالد عبد الرحمن الراجحي** في وقت سابق بشراء بيت المرفأ الذي يشكل أحد عناصر مشروع المركز المالي، بنحو 30 مليون دولار، في حين وظف رجل الأعمال السعودي الشيخ **صالح العلي الراشد** نحو 50 مليوناً في مركز البحرين العالمي للتأمين.

■ **ما هي أبرز عناصر مشروع العرين الصحراوي؟**

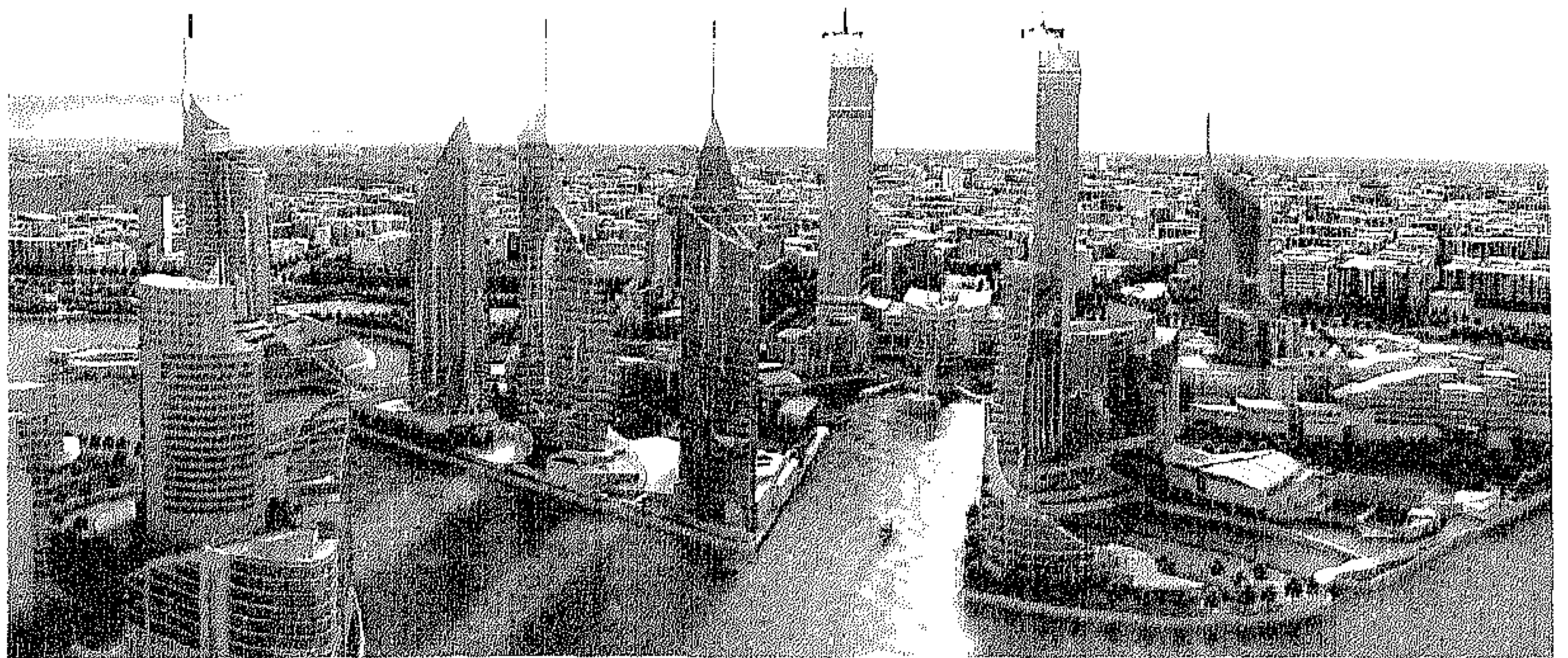
□ يشكل مجمع "بنيان تري الصحراوي"، وتلال "المها" وحديقة "دلمون المفقودة" أبرز عناصر هذا المشروع، حيث يضم منتجع "بنيان تري الصحي الصحراوي" 78 وحدة سكنية، تشتمل على 22 فيللا مكونة من غرفة واحدة و56 فيللا مكونة من غرفتين تضم حدائق خاصة، بالاضافة الى مرافق علاج واستجمام متخصصة وقاعات للمؤتمرات، ومكتبة، ومنطقة ألعاب مخصصة للأطفال، ومن المتوقع انتهاء الاعمال فيه خلال شهر آذار/مارس من العام 2006.

كما تم إطلاق مشروع "تلال المها" السكني، الذي يمتد على مساحة 140 الف متر مربع، وتبلغ تكاليفه نحو 50 مليون دولار، ويقوم البنك التجاري لـ "بيت التمويل الخليجي" بأعمال التطوير لمشروع "تلال المها" في حين تقوم شركة الخليج للتعمير بإدارة المشروع.

ويضم مشروع "العرين" كذلك الحديقة المائية "جنة دلمون المفقودة" التي توفر جميع وسائل الترفيه والتسلية، ويبلغ حجم الاستثمارات فيها نحو 50 مليون دولار أميركي، وستتولى شركة "وايت ووتر وست" الكندية المتخصصة بتجهيز المنتزهات المائية بتزويد المشروع بأحدث التجهيزات والمعدات، فيما ستتولى شركة "سيم ليجر للاستشارات" الماليزية المتخصصة في ادارة وتشغيل المنتزهات المائية، وضع التصاميم وتشغيل المشروع.

وكانت مجموعة "إيرغا" اللبنانية بالتعاون مع مجموعة من الشركات العالمية شركة "بورجا إيه فور" التشيلية وشركة

مرفأ البحرين المالي



"إيان هوغان" البريطانية وشركة "فرانسيس غوتير" الفرنسية، قد وضعت التصورات والمخططات الأساسية لمشروع العرين.

■ **كم يبلغ حجم الاستثمارات في مشروع العرين؟**

□ ان الاستثمارات التي توظفها العديد من الشركات تعكس ثقة المستثمرين بمشروع العرين الصحراوي والتي تصل كلفته إلى نحو 140 مليون دولار.

وفي هذا السياق استحوذت شركة الحمد الإماراتية لأعمال الإنشاء والتطوير العقاري على قطعة أرض تبلغ مساحتها نحو 52,366 متراً مربعاً في مشروع العرين لتنفيذ الأعمال الإنشائية للفندق والمنتجع من فئة 5 نجوم. كما تملكت شركة الخليج القابضة الكويتية، والتي يملكها كل من بيت التمويل الخليجي وشركة بيان للاستثمار الكويتية قطعة أرض بمساحة نحو 261,115 متراً مربعاً لإنشاء مشروع مركز مدينة العرين، ويأتي هذا المشروع في سياق ستراتيجية حكومة البحرين لتعزيز القطاع السياحي.

■ **ماذا عن باقي المشاريع التي يقوم بتطويرها بيت التمويل الخليجي؟**

□ إلى جانب مشروعي مرفأ البحرين المالي ومشروع العرين الصحراوي يقوم بيت التمويل الخليجي بتطوير مشروعي "أساطير" في "دبي لاند" ومشروع "القرية الملكية" في الاردن والتي تأتي في سياق المشاريع الاقليمية.

ويضم مشروع "أساطير" مجموعة من الحدائق والمنتزهات الى جانب مجموعة من الفنادق ونحو 500 فيللا.

أما مشروع القرية الملكية فيضم مجمعاً سكنياً الى جانب مركز ترفيه ومركز تسوق تجاري وهو عبارة عن استثمار مشترك بين بيت التمويل الخليجي والشركة الكويتية للتمويل والاستثمار، وتشكل "بوابة الاردن" المرحلة الاولى من هذا المشروع وهي تضم برجين منفصلين يربطهما مركز تسوق وخدمات وفندق من فئة 5 نجوم بالاضافة الى مكاتب ومحلات تجارية.

■ **كيف تقيمون وضع السوق العقارية في مملكة البحرين؟**

□ تعتبر سوق العقارات في مملكة البحرين من الأسواق الواعدة والمتنوعة، وشهدت نمواً ملحوظاً في السنوات الماضية مع ارتفاع الطلب على العقارات ترافقت مع تحرير القوانين المتعلقة بتملك الأراضي، ما ساهم في توفير المزيد من الفرص الاستثمارية وتعزيز مكانة مملكة البحرين التي تسعى الى مواكبة الاسواق الخليجية الأخرى. كما اننا نتطلع الى توظيف المزيد من الاستثمارات التي تساهم في زيادة حجم النمو في القطاع العقاري والذي لا بد من ان يترافق مع خلق البيئة التشريعية والقانونية، وتفعيل الإصلاحات السياسية والاقتصادية التي تجتذب الاستثمارات الأجنبية إلى داخل المملكة.

■ **ما هو تقييمكم للمشروعات التطويرية في قطاعات البنية التحتية؟ وآفاق النمو فيها؟**

□ إن تطوير مشروعات البنية التحتية ينسجم مع السياسات والبرامج الاقتصادية المعتمدة في العديد من الاسواق ولاسيما الخليجية منها، وهي تترافق مع تنفيذ العديد من المشاريع التطويرية في القطاعات غير النفطية مثل القطاع السياحي والمشروعات العقارية السكنية والتجارية والقطاع المالي وذلك بهدف تنويع مصادر الدخل القومي، مما سيكون له تأثير اقتصادي كبير على دول المنطقة.

إن النمو السكاني في المملكة من جهة، والتنوع في مصادر الدخل غير النفطية كقطاع المصارف والسياحة من جهة أخرى وارتفاع الطلب على العقارات الى جانب السيولة الكبيرة التي توفرها المصارف ستساهم في تحقيق مزيد من النمو في هذا القطاع، كما ان التحول من جانب المستثمرين الى المشاريع التي تتطلب استثمارات ضخمة سيترك أثراً ايجابياً على القطاع العقاري.

■ **ما هي ستراتيجياتكم ومشاريعكم المستقبلية في بيت التمويل الخليجي؟**

□ استطاع بيت التمويل الخليجي من توسيع قاعدة مشاريعه وتعزيز حضوره على مستوى الاسواق الاقليمية في منطقة الخليج والشرق الاوسط بعدما اقتصرت استثماراته في السابق على مملكة البحرين. ويأتي في مقدم هذه المشاريع الاتفاقية التي وقعها البنك مع الحكومة القطرية والتي اصبح بموجبها المستشار المالي الرئيسي لتطوير المرحلة الاولى من مشروع مدينة الطاقة-قطر والتي تبلغ تكاليفها الاجمالية نحو 1,6 مليار دولار.

هذه المشاريع ساهمت في تعزيز دور البنك ككيان مصرفي استثماري له قاعدة اقتصادية متنوعة ومشاريع توسعية يقوم بتنفيذها، كما اننا نستعد لمشاريع جديدة عدة في الاسواق المحلية والاقليمية.

وتتميز جميع مشروعات بيت التمويل الخليجي ومنتجاته الاستثمارية بطابعها المبتكر، وتضمن تحقيق عائدات اقتصادية طويلة الأمد للمستثمرين، ونحن مدركون تماماً لأهمية القيام بتنفيذ المشاريع التي ستساهم في تحقيق نمو اقتصادي لدول المنطقة والتي تشكل في الوقت نفسه احدى الركائز الاساسية للستراتيجية المتبعة من جانب بيت التمويل الخليجي. ■

بيت التمويل الخليجي: نحو زيادة رأس المال



د. فؤاد العمر

حقق بيت التمويل الخليجي أرباحاً صافية بلغت نحو 92 مليون دولار خلال الاشهر التسعة الماضية والمنتهية في 30 أيلول/سبتمبر 2005، أي بارتفاع نسبته نحو 93 في المئة مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي، كما ارتفعت أصول البنك خلال الربع الثالث بنسبة 81 في المئة لترتفع قيمة الأصول من نحو 465 مليون دولار إلى 840 مليوناً.

وقال رئيس مجلس الادارة د.فؤاد العمر ان تحقيق البنك لهذه النتائج المميزة يتماشى مع الاهداف والرؤية التي يسعى مجلس الادارة الى تحقيقها. وأضاف ان الربع الثالث من العام الحالي شهد توقيع اتفاقية مع البنك يكون بموجبها المستشار المالي الرئيسي لتطوير المرحلة الأولى من مشروع مدينة الطاقة – قطر المقام في العاصمة القطرية الدوحة بمشاركة مجموعة من المستثمرين الخليجيين مع مؤسسات مالية أخرى، علماً بأن التكلفة الإجمالية لتنفيذ هذه المرحلة تبلغ 1,6 مليار دولار.

من جهة أخرى أصدر مجلس ادارة بيت التمويل الخليجي توصية بزيادة رأس مال البنك بنسبة 30 في المئة وذلك بهدف تلبية الاحتياجات المالية الناتجة عن دخول الشركة في مشاريع عدة في الدول العربية. ويبلغ رأس المال المصرّح به نحو 300 مليون دولار في حين يبلغ رأس المال المدفوع نحو 149,77 مليوناً.

"شل مصر": تواجد عمره 100 عام وتوسع مستمر

القاهرة - طارق زهنان

تحتل منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا موقعاً أساسياً على خريطة أعمال شركة "شل"، إذ يمتد تواجدها في المنطقة إلى مئة عام، تمكنت خلالها من بناء شبكة واسعة من مشاريع النفط والغاز والبتروكيميائيات وزيوت التشحيم، ويشمل نشاطها التنقيب والإنتاج مروراً بالتحويل والتكرير والتصنيع وانتهاءً بالتسويق والتوزيع. وشكلت الشراكات مع الحكومات وشركات البترول الوطنية الإطار الستراتيجي لعمل "شل" حيث أسست في مختلف دول المنطقة شركات تابعة وزميلة تتولى مسؤوليات قطاعية مختلفة وتقوم بنقل التكنولوجيا وتنمية المهارات والقدرات البشرية المحلية التي أضحت تشكل نحو 90 في المئة من موظفي الشركة في المنطقة.

بغرض تعزيز معرفة منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا بالشركة، أطلقت "شل" خلال العام الحالي حملة إعلامية إقليمية. وفي هذا الإطار نظمت الشركة زيارة لوفد صحفي عربي للاطلاع على أعمالها وانشطتها في مصر، شملت كلاً من حقل بدر 3 وإحدى محطات "شل" لتزويد الوقود والغاز، ومصنع شل لخلط الزيوت.

وشكلت هذه المواقع على تنوعها نموذجاً للطابع الشمولي لعمل "شل" في مصر، والذي ينقسم إلى قطاعين أساسيين هما قطاعا التنقيب بإدارة شركة "**شل مصر**" وقطاع التسويق والبيع بالتجزئة من خلال شركة "**شل للتسويق - مصر**"، ويضمان مروحة واسعة من المشاريع بقيمة تزيد على 3 مليارات دولار تولت تنفيذها مجموعة من "**شركات شل**" الزميلة والتابعة التي أنشئت بالتعاون مع الهيئات المختصة المصرية.

الاستكشاف والإنتاج

تتركز عمليات التنقيب التي تقوم بها شركة "**شل**" في مصر، في كل من منطقة الصحراء الغربية ودلتا النيل، ويبلغ الإنتاج اليومي الإجمالي للشركة في مصر نحو 30 ألف برميل من البترول والمكثفات و 500 مليون قدم مكعب من الغاز.

ففي منطقة الصحراء الغربية تحوز شركة "**شل مصر**" على امتيازات في مناطق بدرالدين وسيترا والأبيض وشمال شرق أبو الغراديق وغرب سيترا. وتشكل حقول بدر الدين وسيترا باكورة اكتشافات شركة "شل" بعد عودتها إلى مصر العام 1974، أما أحدثها فهو امتياز "غرب سيترا" الذي فازت به الشركة العام 2004 والذي يشهد حالياً أعمال المسح السيزمي وعمليات الحفر. وتتولى شركة بدر الدين للبترول-بابتكو، وهي شركة مشتركة بين "شل" والهيئة المصرية العامة للبترول تم إنشاؤها بعيد اكتشاف حقلي بدرالدين وسيترا، مسؤولية تنمية تلك الحقول والإنتاج منها. وحالياً تنتج شل من منطقة امتياز بدرالدين 14200 برميل من البترول والمكثفات يومياً ونحو 255 مليون قدم مكعب من الغاز، كما تقوم باستخراج نحو 14 ألف برميل من المكثفات و240 مليون قدم مكعب من الغاز الطبيعي من حقل الأبيض، أما منطقة امتياز شمال شرق أبو الغراديق فيبلغ إنتاجها نحو ألفي برميل من البترول و20 مليون متر مكعب من الغاز الطبيعي، ومن المتوقع أن تشهد منطقة امتياز شمال شرق أبو الغراديق زيادة في الإنتاج بعد اكتشاف مكامن هيدروكربونية جديدة العام 2004.

وتستمر "**شل**" في اقتناص المزيد من فرص التنقيب في الصحراء الغربية بالتعاون مع الشركات الوطنية، إذ وقعت خلال العام الحالي على اتفاقية شراكة مع شركة ثروة للبترول المصرية حصلت بموجبها على نسبة 30 في المئة من مناطق امتياز ثروة في السلوم وسيوه وغزالات غرب وفرافرة وتقع جميعها في الصحراء الغربية، وتوزعت الحصص الباقية بنسبة 45 في المئة لصالح ثروة و 25 في المئة لبتروناس.

أما منطقة دلتا النيل فهي تضم امتيازاً يعرف بمشروع **NEMED** فازت به "**شل**" العام 1999 ويقع. وخلال المرحلة الأولى من المشروع أنجزت الشركة حفر خمسة آبار استكشافية وقد تم اكتشاف الغاز في بئرين، وبدءاً من شهر آذار/مارس 2004 انطلقت أعمال المرحلة الثانية ومدتها أربعة أعوام، وخلال هذه المرحلة تستمر الشركة في حفر الآبار التقييمية للتنقيب عن الغاز والبترول، وتتوقع الشركة بدء إنتاج الغاز من هذه المنطقة العام 2011. وتتم دراسة إنتاج المواد الهايدروكربونية من آبار بعيدة في قاع البحر وتوصيل الغاز إلى مرفق إنتاج على البر عبر خط أنابيب انغماري، كما وينتظر أن تتوصل الشركة لاحقاً وبالاتفاق مع الحكومة المصرية إلى قرار بضخ الغاز عبر شبكة الغاز



الوفد خلال زيارة موقع بدر "3"

الوطنية المصرية أو أن يتم تحويله إلى غاز طبيعي مسيل.

التسويق والبيع

في العام 1990 تم انشاء شركة "شل للتسويق" في مصر بغرض قيامها بمهام تسويق وبيع منتجات الشركة البترولية بما في ذلك عمليات التزويد بالوقود وبيع زيوت التشحيم. وخلال فترة عملها شهدت الشركة جملة من الإنجازات، فقد ارتفع عدد محطات شل للتزويد بالوقود إلى 70 محطة، أما مصنع خلط الزيوت والذي يعود تاريخ إنشائه إلى العام 1994 لتلبية طلب السوق المحلية على الزيوت الصناعية فقد وصلت طاقته الإنتاجية إلى 70 ألف طن متري سنوياً ونجح المصنع العام 2004 بتصدير نحو 10 آلاف طن من إنتاجه إلى الخارج.

إلى ذلك قامت "شل" بخلق إطار مميز لها في السوق المصرية في قطاع تزويد وبيع الغاز، حيث دخلت العام 2001 سوق توزيع الغاز من خلال شركتين محليتين هما "شركة الفيوم للغاز" التي تمتلك "شل" 51 في المئة منها، و"الشركة الوطنية للغاز" (شركة ناتجاز) بعد حصول شركة "شل للغاز بي.في" على حصة 18 في المئة منها. وتقوم هاتان الشركتان بدراسة تمويل وتصميم وبناء وتشغيل شبكة لنقل وتوزيع وتسويق الغاز الطبيعي إلى القطاعات السكنية والتجارية والصناعية في منطقة الفيوم وأنحاء رئيسية من مصر، وذلك بموجب اتفاقات امتياز وقعت مع "الشركة المصرية القابضة للغاز الطبيعي"، وتبلغ مدة الامتياز للشركتين 20 عاماً. ومع نهاية العام 2004 نجحت شركة الفيوم في إيصال الغاز الطبيعي إلى 25544 وحدة سكنية و90 نشاطاً تجارياً و34 صناعة خفيفة و11 مصنعاً ومحطة واحدة للغاز الطبيعي المضغوط، أما ناتجاز فقد قامت بتوصيل الغاز إلى 250 ألف وحدة سكنية و200 عميل صناعي. ومؤخراً وقعت كل من الشركة المصرية القابضة للغاز الطبيعي وشركة الفيوم للغاز اتفاقية لتحويل 40 ألفاً من العملاء الجدد في محافظة الفيوم إلى الغاز الطبيعي.

من جهة أخرى قامت "شل" العام 2002 بافتتاح شركة "شل مصر للغاز الطبيعي" تحت اسم "غاز اكسبرس"، وغرضها إدارة عدد متزايد من محطات الشحن أو التزويد بالغاز الطبيعي ومراكز تحويل المركبات إلى العمل بنظام الوقود المزدوج-غاز طبيعي/بنزين، و بدءاً من العام 2002 توالى افتتاح المحطات ومراكز التحويل حتى أضحى عددها نهاية العام 2004، أربعة مراكز تحويل وخمس محطات تزويد بالغاز وحصتها من السوق نحو 20 في المئة. ومن المتوقع نهاية العام الحالي أن يصبح العدد مضاعفاً. ولتشجيع عمليات تحويل المركبات للعمل بالغاز يتم حالياً بواسطة البنك التجاري الدولي تمويل عمليات التحول وتوفير تسهيلات مناسبة للعملاء من خلال نظام كارت الغاز، وهو ما يضمن للشركات العاملة عائداً فورياً على الاستثمار.

التركيز على الغاز

واصلت "شل" تنفيذ ستراتيجيتها القائمة على الاستثمار في الاحتياطات الجديدة لاسيما في قطاع الغاز. فعلى سبيل المثال تم في قطر توقيع اتفاقية لتطوير قطر غاز 4 للغاز الطبيعي المسيل، ومشروع اللؤلؤة لتسييل الغاز، كما وقعت خطاب نوايا لتطوير مجمع للكيميائيات. أما في ليبيا فقد حازت "شل" على حقوق للتنقيب عن الغاز وتطويره في خمسة مواقع، وستقوم بتجديد وتحسين مصنع "مرسى البريقة للغاز الطبيعي المسيل وتطوير منشأة جديدة لتسييل الغاز الطبيعي بالتعاون مع شركة البترول الوطنية. وفي السعودية تم توقيع أول اتفاقية عالمية للتنقيب والإنتاج من خلال شركة "جنوب الربع الخالي المحدودة" حيث من المتوقع أن تبدأ أعمال الحفر لاستخراج الغاز في مطلع العام 2006، وتم في إيران توقيع إطار اتفاقية للغاز الطبيعي المسيل-مع استهداف أسواق الهند وأوروبا والشرق الأقصى- على الرغم من أن القرار النهائي للاستثمار لن يتخذ إلا بعد سنوات عدة. ■

زاينول رحيم رئيساً جديداً لـ"شل مصر"

بدءاً من تشرين الثاني/نوفمبر الماضي، تولى المهندس زاينول رحيم الماليزي الجنسية مهام رئيس مجلس إدارة شركات "شل" في مصر خلفاً لـ ايمان هيل. وسبق لـ زاينول أن شغل مناصب عدة في "شل" منذ انضمامه إليها العام 1978 كمهندس بترول، حيث تولى مسؤوليات عدة في هندسة البترول والحفر وفي تكنولوجيا إدارة المعلومات في "شل" ماليزيا للاستكشاف والإنتاج و"شل" هولندا، كما تولى منصب مدير عام خدمات الأعمال في ساراواك. قبيل انتقاله إلى مصر كان زاينول يشغل منصب نائب رئيس مجلس إدارة شل ماليزيا.

"شل" تبدأ عمليات مسح التربة في ليبيا بحثاً عن منابع جديدة للنفط

بدأت شركة "شل ليبيا" بالتعاون مع شريكها "المؤسسة الوطنية للنفط في الجماهيرية الليبية" عمليات مسح التربة لاكتشاف منابع جديدة للنفط في "حوض سرت" الساحلي. ويعتبر هذا المشروع الأكبر من نوعه الذي ستنفذه "مجموعة شل" خلال العام المقبل.

وقال نائب الرئيس التنفيذي في شل لعمليات الإستكشاف **ماثياس بيتشسل**: "يعكس هذا المشروع إلتزامنا تنفيذ برامج لإكتشاف منابع جديدة للنفط في حوض سرت في شمال ليبيا. كما تشكل هذه الخطوة بداية مجموعة من النشاطات في إطار مشروع متكامل لإكتشاف وإنتاج الغاز في ليبيا، ومقدمة لشراكة طويلة الأمد مع الجماهيرية لتطوير صناعة الغاز الطبيعي المسال وفق المعايير والمقاييس العالمية".

ومع إنتهاء العمل من هذا المشروع خلال منتصف العام 2007، تكون "شل" قد نفذت 8000 كيلو متر مربع من عمليات المسح ثنائي الأبعاد و3300 كيلو متر مربع من عمليات المسح ثلاثي الأبعاد إلى جانب 68000 كيلو متر مربع من بيانات مكونات التربة. ومن المتوقع أن تبدأ عمليات الحفر خلال النصف الثاني من العام 2007.

وكانت "شل" وقّعت في وقت سابق إتفاقاً مع "المؤسسة الوطنية للنفط في ليبيا"، بهدف تطوير صناعة حديثة للغاز الطبيعي المسال في ليبيا وتعزيز عمليات استكشاف الغاز في خمسة أحواض تغطي مساحتها ما يقارب 20 ألف كلم مربع، إلى جانب تجديد وتحديث مصنع الغاز الطبيعي المسال في منطقة "مرسى البريجة" الذي تديره شركة "سرت للنفط".

الشركة العقارية التونسية السعودية:
دخول إلى البورصة ومشاريع جديدة

حصلت الشركة العقارية التونسية السعودية على موافقة بورصة الأوراق المالية في تونس لتأخذ مكانها الطبيعي ضمن أكبر وأهم الشركات العقارية في البلاد التونسية، وسيتم إدراج الشركة في شهر كانون الأول/ ديسمبر الحالي بناء على التأشيرة التي منحتها للشركة هيئة السوق المالية.

وقد صرّح لـ"الاقتصاد والأعمال" رئيس مجلس إدارة الشركة **ابراهيم محمد بن سعيدان** بأنه بهذه المناسبة ستقوم الشركة بتنظيم احتفال يرعاه سفير خادم الحرمين الشريفين في تونس ويحضره عدد من كبار الشخصيات في الدولة التونسية وأعضاء مجلس إدارة ومساهمي الشركة وجميع المتعاملين بها. كما صرّح **سعيدان** بأنه سيتم في المناسبة افتتاح المقر الجديد الكائن في أحد المشاريع التي أنشأتها الشركة في مدينة تونس. كما سيتم وضع حجر الأساس للمرحلة الثانية من أحد أهم مشاريع "العقارية التونسية السعودية" وهو "مركز المدينة الدولي"، وتحتوي المرحلة الثانية على مركز تجاري وسكني بمساحة بناء قدرها 40 ألف متر مربع.

واعتبر المدير العام للشركة **عادل أبو الرخا** أن تأشيرة هيئة السوق المالية التونسية هي المرحلة الأخيرة من عملية رفع رأس المال والإدراج الفعلي للشركة في بورصة تونس.

وهذه هي المرة الأولى التي تدخل فيها شركة عقارية إلى قائمة الشركات المدرجة في البورصة، كما أنها المرة الأولى أيضاً التي تدرج فيها شركة استثمار تونسي سعودي مشترك في بورصة تونس. وستتم العملية عبر عرض عمومي لبيع 16 في المئة من رأس المال الحالي أي 240 ألف سهم. وسيكون السعر المقترح 11 ديناراً للسهم الواحد بمبلغ إجمالي قدره 2,64 مليون دينار، كما يلي ذلك عرض عمومي للاكتتاب سيشمل 300 ألف سهم جديد أي 16,5 في المئة من رأس المال بعد الترفيع فيه. وبناءً على ذلك فإن العملية بمرحلتيها ستشمل 30 في المئة من رأس مال الشركة (540 ألف سهم) وينتظر أن يكون سعر البيع في المرحلة الثانية مساوياً للمرحلة الأولى أي 11 ديناراً للسهم الواحد شاملاً منحة الإصدار التي تعادل 6 دنانير.


عادل أبو الرخا

وقد دعمت الشركة دخولها بورصة تونس بالحصول على شهادة الجودة إيزو 9001 – 2000 من المعهد التونسي للمواصفات والملكية الصناعية وهي المرة الأولى التي تحصل فيها شركة عقارية في تونس على تلك الشهادة، كما أنها المرة الأولى التي تحصل فيها أي مؤسسة عاملة في تونس على هذه الشهادة باللغة العربية.


إبراهيم محمد بن سعيدان

يذكر أن الشركة العقارية التونسية السعودية تأسست العام 1985، كإحدى ثمار التعاون بين البلدين برأس مال مبدئي قدره 5 ملايين دينار تم رفعه في مرحلة لاحقة إلى 7,5 ملايين دينار، ويتوزع رأس المال بين الجانب السعودي بنسبة 70 في المئة والجانب التونسي بنسبة 30 في المئة وأهم المساهمين هم مجموعة آل سعيدان للعقارات والشركة التونسية السعودية للاستثمار الإنمائي (ستوسيد).

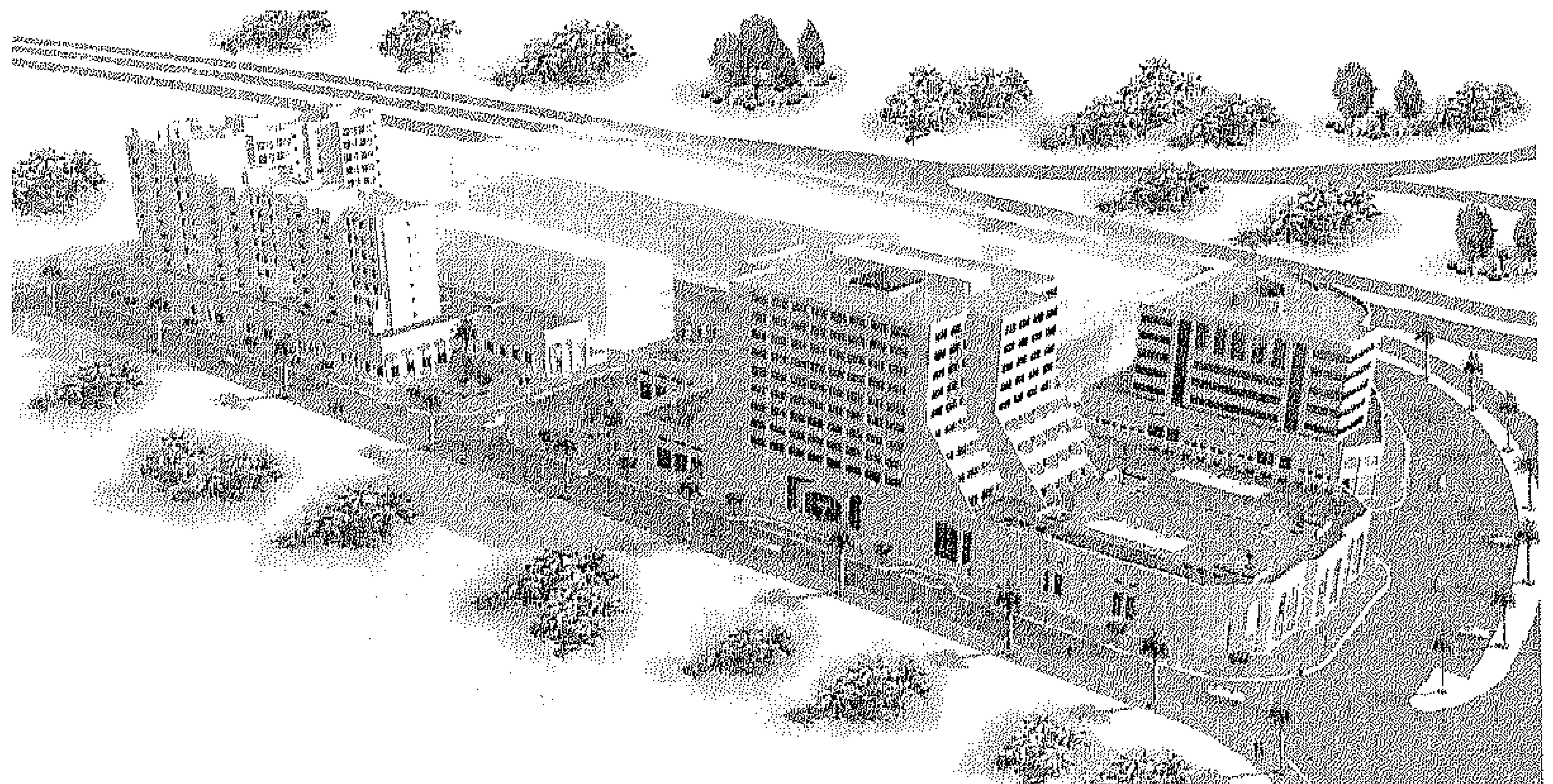
ويرأس مجلس إدارة الشركة العقاري المعروف الشيخ **ابراهيم محمد بن سعيدان** والذي ركز نشاط الشركة خلال العشرين سنة الماضية في إنشاء المراكز التجارية في مختلف الولايات التونسية.

ومن بين مشاريع الشركة "نابل سنتر" و"المنستير سنتر" و"قابس سنتر" و"بنزرت سنتر" و"الأروقة" في صفاقس و"برج خفشة" في مدينة المنستير ومراكز سكنية عدة في نابل وأريانة.

وتقوم الشركة حالياً بإنجاز أضخم مركز تجاري وسكني وإداري في العاصمة تونس في المركز العمراني الشمالي قرب مدينة العلوم (مركز المدينة الدولي) وهو مركز تجاري وسكني يحتوي على ثلاث مراحل ذات مساحة 95,000 متر مربع مكوناً من نزل من خمس نجوم ومجموعة مكاتب ومركز تجاري وسكني.

وتقدر المساحات المنجزة حتى الان 135 الف متر مربع بتكلفة إجمالية قدرها 55 مليون دينار تم تمويلها بواسطة الأموال الذاتية من دون اللجوء إلى الاقتراض.

وقد قامت الشركة بوضع خطة مستقبلية للسنوات الخمس المقبلة وتتمثل في إنشاء مشاريع عقارية بمساحة بناء تزيد على 100 الف متر مربع، بتكلفة تقديرية قدرها 98 مليون دينار. ■


مشروع ICC مركز المدينة – الدولي

رأي

بورصات للبيع

في الوقت الذي خف الاهتمام بالأسهم الأميركية في ظل الأداء الباهت للشركات المدرجة، تحوّلت الأنظار في الفترة الأخيرة إلى الأسواق المالية نفسها التي طرح عدد منها أسهمه للتداول. اذ اقدمت خلال العام الحالي ثلاث بورصات أميركية على طرح أسهمها للجمهور وهي سوق الأوراق المالية الدولية (International Securities Exchange - ISE) في شهر آذار/مارس، ومجلس شيكاغو للتداول (Chicago Board of Trade CBT) في شهر تشرين الأول/أكتوبر، وأخيراً السوق المالية ما بين القارات (Intercontinental Exchange ICE -) الشهر الماضي. ولكل من هذه الأسواق اختصاصها، فالأولى تتعامل بشكل رئيسي بالخيارات على الأسهم، والثانية بالعقود المستقبلية (Futures) على سندات الخزينة الأميركية والثالثة في عقود الطاقة.

لكن رغم الاختلاف الكبير في اختصاص هذه الأسواق، فهي تتشابه في مجال واحد وهو النمو الكبير في قيمتها السوقية منذ طرحها أسهمها للجمهور. فقد ارتفعت أسهم ISE بنسبة الثلثين لتصل قيمتها الترسملية اليوم إلى 1,1 مليار دولار، في حين تضاعف سعر أسهم كل من CBT وICE ليبلغ إجمالي قيمتها 6 مليارات دولار و2 مليار دولار على التوالي. ويذكر أن أسهم سوق شيكاغو للتجارة (Chicago Merchantile Exchange)، التي طرحت للجمهور العام 2002 بقيمة 35 دولاراً للسهم الواحد، وصل سعر السهم حالياً الى 387 دولاراً وهو ضعف ما كانت عليه في أيار/مايو الماضي، حيث تبلغ الرسملة السوقية للسوق نحو 13 مليار دولار.

أما أسباب هذا الارتفاع، فتتمثل بشكل أساسي بالمنطق التالي: إذا كانت السوق قادرة على الحصول على حصة الأسد في التداول بمنتج ما فهذا يمنحها القدرة على التحكم بالسيولة وإلى حد ما بالأسعار ما يؤدي بدوره إلى ارتفاع حجم العمليات وبالتالي إيرادات السوق نفسها. كما يشير البعض إلى أن ارتفاع أسعار بعض الأدوات التي تتعامل بها هذه الأسواق هو عامل آخر وراء زيادة تقييمها، كالنفط مثلاً أو المواد الأولية أو معدلات الفوائد التي تشكل العقود المستقبلية في السندات أدوات أساسية للتحوّط تجاهها.

لكن ثمة رأي آخر مفاده أن الارتفاع الحاصل ليس في الواقع سوى نتيجة للمضاربات التي تحاول الاستفادة من عدم القدرة على تحديد قيمة عادلة لهذه الأسواق التي ليس لديها بيانات مالية مماثلة للشركات العادية ولم تكن تحقق أرباحاً تذكر قبل طرح أسهمها للجمهور حيث كانت أية أرباح إضافية تتوزع على المتعاملين ولا تظهر في البيانات. لكن هذا لا يمنع أن الأسعار ترتفع الآن وأن أسهم الأسواق المالية أصبحت من دون شك آخر موضة استثمارية في الغرب اليوم.

خاص... خاص... خاص...

تراخيص البنوك في الأردن ... للمؤسسات النوعية فقط

يبدي البنك المركزي الأردني تشدداً واضحاً في منح تراخيص لإنشاء بنوك جديدة، ربطاً بحال التشبّع التي بلغتها السوق بفعل وجود 24 مصرفاً عاملاً بينها مصرفان إسلاميان.

لكن مصادر واسعة الاطلاع في البنك، تؤكد أن الباب غير مقفل أمام مؤسسات نوعية. وقد تم الإعلان قريباً عن منح ترخيص لمجموعة مصرفية عربية كبيرة يملك مساهموها استثمارات عقارية ضخمة في الأردن.

توقّع دخول مصارف إسلامية إلى لبنان

يتوقع أن يشهد لبنان إقبالاً خارجياً على تأسيس مصارف إسلامية ربطاً بتحسن الأوضاع التي ارتبكت بعد جريمة اغتيال الرئيس الراحل **رفيق الحريري** ما عطّل استكمال مشاريع "جدية" لتأسيس وحدات مصرفية تابعة لمؤسسات عربية كبرى ناشطة في مجال الصيرفة الإسلامية.

وقد منح البنك المركزي خلال العام الحالي 4 تراخيص لمصارف إسلامية عائدة لمجموعة الاعتماد اللبناني (البنك الإسلامي اللبناني) وبنك لبنان والمهجر، وبنك بيت التمويل العربي وبنك البركة الذي يتم تحويل رخصته من تجاري إلى إسلامي.

4 مصارف لبنانية تتنافس لحيازة شركة مالية

تتنافس 4 مصارف لبنانية، بينها ثلاثة من المصارف الكبرى، ورابع يتقدم بقوة بين المصارف المتوسطة، على حيازة شركة مالية ذات طابع إقليمي تتخذ من بيروت مقراً لها؛ وهي مسجلة على لوائح الشركات المالية المرخصة لدى البنك المركزي.

وتبدو حظوظ مصرفين متقدمة على سواهما بفعل وجود مساهمين مشتركين في البنكين والشركة، أمّا السعر المتداول للصفقة فيتراوح بين 20 و25 مليون دولار.

المحتويات

المصارف الخليجية خلال 9 اشهر: استمرار الأرباح القياسية

الرياض – طارق زهنان

تشهد السوق المصرفية الخليجية فترة ذهبية غير مسبوقة، وتسابق محموم على قطف فرص الأعمال، سواء على صعيد تمويل الأفراد والمشاريع أو ترتيب إصدارات الأسهم والسندات. وأضحت معظم المصارف الخليجية تتمتع بكفاية رأسمالية تفوق المعايير الدولية كما أظهرت تحسناً مستمراً في إدارة المخاطر لا سيما مخاطر الائتمان.

وتعكس نتائج الربع الثالث من العام الحالي لغالبية المصارف الخليجية، تحقيق معدلات نمو في مختلف بنود الميزانية، وخصوصاً في الأرباح تفوق تلك المحققة خلال العام السابق 2004. لكن هذه النتائج "الممتازة" تحمل في طياتها مخاطر وتحديات متنوعة، لعل أبرزها عدم التوازن بين المعدلات العالية لنمو الإقراض ومعدلات نمو الودائع. وذلك في الوقت الذي تواجه فيه المصارف تحدي توفير مزيد من الأموال المناسبة لتمويل المشاريع الكبيرة والتي يبدو أن المصارف الأجنبية تراهن على الفوز بالجزء الأكبر من تمويلها.

جاءت نتائج الربع الثالث من العام الحالي لمعظم المصارف الخليجية، لتعكس الفورة الاقتصادية في الخليج، وكذلك تحسن البيئة الاستثمارية في ظل خصخصة العديد من القطاعات وطرح مشاريع استثمارية جديدة في قطاعات النفط والغاز والكهرباء والبتروكيميائيات والنقل والاتصالات وغيرها. وتشير النتائج المالية المعلنة والمتوفرة للمصارف الخليجية أن الأكثرية الساحقة منها ستحقق معدلات نمو في مختلف بنود الميزانية، وخصوصاً في الأرباح تفوق تلك المحققة خلال العام السابق 2004. غير أن هذه النتائج المشجعة تتزامن مع جملة تحديات، فالنمو السريع في الإقراض يفوق نمو الودائع، والفرص المتاحة أمام المصارف الخليجية لتمويل المشاريع العملاقة تتطلب إيجاد مصادر أموال إضافية طويلة ومتوسطة الأجل لا تتوافر في أسواق رأس المال الخليجية، كما ان فتح الأسواق أمام المصارف الأجنبية، ينهي الحصرية التي تمتعت بها المصارف الخليجية وخصوصاً المصارف السعودية والكويتية. وإذا ما كان التواجد الحالي للمصارف الأجنبية لا يشكل تهديداً لسيطرة المصارف المحلية على قطاع صيرفة الأفراد، فلا شك أن المصارف الأجنبية ستسعى إلى اقتطاع حصة الأسد من عمليات تمويل المشاريع الكبرى وإدارة فوائض السيولة والثروات المتزايدة.

السعودية: تعزيز وتنويع مصادر الأموال

تشير النتائج المالية للأشهر التسعة الأولى للعام الحالي استمرار المصارف السعودية العشرة في تحقيق أرباح قياسية تجاوزت الأرباح المحققة طوال العام 2004، والملفت في هذا الإطار أن معدلات النمو المرتفعة مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي لم تقتصر فقط على البنوك متوسطة وصغيرة الحجم، بل شملت المصارف الكبيرة. وبلغ إجمالي الأرباح 19,64 مليار ريال سعودي، ما يعادل 5,24 مليارات دولار بزيادة 57,4 في المئة عن الفترة نفسها من العام الماضي.

وتعكس هذه النتائج تناغم المصارف السعودية مع الطفرة الاقتصادية التي تشهدها المملكة، وتمكنها من تنمية مختلف مصادر الدخل، لا سيما الأساسية منها، بحيث زادت إيراداتها من الفائدة نتيجة لتوسعها في الإقراض، كما شكل نشاط التداول والمتاجرة بالأسهم المحلية والتوسع في طرح الصناديق الاستثمارية، إضافة إلى إدارة وترتيب عدد متزايد من الإصدارات الأولية، مصدراً أساسياً للارتفاع الملحوظ في إيرادات البنوك من الرسوم والعمولات.

وفي دلالة على تحوط المصارف السعودية للمرحلة المقبلة ورغبتها بلعب دور أساسي في تأمين التمويلات متوسطة وطويلة الأجل لسلة المشاريع المطروحة في المملكة، وكذلك سعيها لتعزيز قدرتها على المنافسة على الودائع، لجأت معظم المصارف إلى تنويع مصادر أموالها بالعملة المحلية والأجنبية من خلال طرح سندات مالية أو الحصول على قروض مشتركة. ولا يستبعد قيام المصارف السعودية بعمليات طرح أسهم جديدة مستفيدة من الإقبال الكبير على الأسهم، وبالتالي زيادة قدرتها على مواصلة التوسع في الإقراض. وفي الإطار نفسه، يمكن وضع أي عملية اندماج قد تشهدها السوق المصرفية السعودية وإن كان هذا الأمر خارج التداول حالياً.

الكويت: تحدي منافسة البنوك الاجنبية

نجحت المصارف الكويتية في تحقيق معدلات نمو قياسية، وإن كانت لم ترق إلى

المعدلات المحققة من قبل المصارف السعودية، غير أن مجموع أرباح ستة مصارف كويتية –باستثناء البنك العقاري وبنك الكويت والشرق الأوسط – بلغت خلال الأشهر التسعة الأولى نحو 429 مليون دينار كويتي، أي ما يعادل 1,5 مليار دولار، وهو ما يفوق مجموع الأرباح المحققة العام 2004 بنحو 11 مليون دينار.

وتكمن أهمية تلك النتائج في إظهارها قدرة المصارف الكويتية على إيجاد الحلول المناسبة للتأقلم مع العديد من الإجراءات التنظيمية التي اتخذها البنك المركزي الكويتي خلال السنتين الأخيرتين، وخصوصاً قدرتها على تعويض الانخفاض في محافظ الإقراض والتسليف، نتيجة للقيود المفروضة منذ منتصف العام 2004 على حجم ومدة القروض الشخصية، وأهمها عدم تجاوز القروض إلى ودائع العملاء نسبة 80 في المئة.

ويبقى أن تتمكن المصارف الكويتية من مواجهة الضغوط التنافسية التي قد تنشأ مع تزايد عدد المصارف الأجنبية المرخص لها بالعمل في الكويت، حيث ارتفع عددها مؤخراً إلى أربعة مصارف بعد موافقة مجلس الوزراء على طلب البنك المركزي الترخيص لـ "سيتي بنك" بتأسيس فرع له في الكويت، لينضم بذلك إلى كل من بنك أبوظبي الوطني ومصرفي BNP-PRIBAS وHSBC.

قطر:
المصارف تقطف ثمار الفورة والمشاريع الضخمة

في ظلّ التحولات الكبيرة التي يعيشها الاقتصاد القطري نتيجة المشاريع الضخمة التي يتم تنفيذها، لا سيما في قطاعات الغاز والصحة والتعليم والعقار، والتي تقدر قيمتها خلال السنوات الخمس المقبلة بنحو 110 مليارات دولار، تعيش المصارف القطرية هي الأخرى نعمة "الطفرة في الإيرادات والأرباح". فقد حققت خلال الأشهر التسعة الأولى من العام الحالي معدلات نمو في الأرباح هي من الأعلى بين جميع المصارف الخليجية. فقد راوحت معدلات النمو بين 52,8 في المئة للبنك الأهلي قطر، و89,8 في المئة لمصرف قطر الإسلامي.

وتشير هذه النتائج إلى أن البنوك القطرية كافة تمكنت من الافادة من فورة الفوائض النفطية، وذلك على الرغم من التمركز الحاصل في السوق القطرية لصالح بنك قطر الوطني الذي يسيطر منفرداً على أكثر من نصف السوق المصرفية من حيث الودائع والقروض. إلى ذلك، شهدت السوق المصرفية القطرية خلال العام الحالي جملة من الأحداث، أبرزها إطلاق مركز قطر المالي الذي بدأ بتلقي الطلبات من عدد من المصارف الأجنبية الراغبة بالتواجد في قطر.

عمان:
نمو معتدل ولكن مستقر في الارباح

في الوقت الذي بلغت معدلات نمو أرباح المصارف الخليجية خلال الأشهر التسعة الأولى من العام الحالي مستويات مرتفعة، تشير البيانات المالية الصادرة عن المصارف العُمانية الى ارتفاعات معتدلة في الأرباح لا سيما إذا ما قورنت بأقرانها من المصارف الخليجية. غير أن هذا لا ينفي واقع سير المصارف العمانية كغيرها من المصارف الخليجية الى تحقيق أرباح قياسية مع انقضاء العام 2005.

فبنك مسقط، وهو أكبر البنوك العمانية حجماً، حقق خلال الأرباع الثلاثة من العام الحالي نمواً مرتفعاً في الأرباح وبنسبة تصل إلى حدود 39 في المئة. أما بنك عمان الوطني فيبدو أنه استطاع إيجاد العلاج الشافي للتخبط وللمشاكل الائتمانية التي عانى منها خلال السنوات السابقة وفشل عملية اندماجه مع بنك مسقط، إذ في الوقت الذي تمكن البنك من الإتمام بنجاح عملية بيع حصة 34,9 في المئة من رأس ماله لصالح بنك قطر التجاري مدعمة بعقد إدارة، بلغ مجموع أرباح البنك مع نهاية الربع الثالث من العام الحالي، 10,9 ملايين ريال عماني أي ما يعادل 28 مليون دولار أميركي، وبزيادة كبيرة عن الفترة نفسها من العام 2004 تبلغ نحو 164 في المئة، وهو ما ينبئ بحصول تغيير إيجابي ملحوظ في موقعه بين المصارف العمانية.

أما بنك ظفار فيستمر في تحقيق معدلات نمو معتدلة نسبة إلى بنك مسقط وبنك عمان الوطني، حيث زادت أرباحه خلال الأشهر التسعة الأولى من العام الحالي بنسبة 25 في المئة، وبلغت نحو 28 مليون دولار أميركي. ومع بدء البنك الوطني العماني بتحقيق أرباح تتناسب مع حجمه ووجوده التاريخي في السلطنة، وهو ما سينعكس إيجاباً على حجم حصته السوقية ويزيد بالتالي من حماوة المنافسة في سوق عدد المصارف المحلية فيها قليل، حيث يسيطر بنك "مسقط" على الحصة الأكبر من السوق وبنسبة بلغت نهاية العام 2004، نحو 46,7 في المئة من الموجودات و44,3 في المئة من القروض والتسليفات، وإذا ما انضم إليه "الوطني العماني" ترتفع هذه النسب إلى 65 و67 في المئة على التوالي.



مؤسسة النقد العربي السعودي

ويطرح ذلك مسألة تتعلق بمدى قدرة القطاع المصرفي العماني على الاستمرار في النمو خلال السنوات المقبلة، وكيفية مواجهة الانعكاسات السلبية للتمركز الحاصل. والملفت في هذا الإطار أن نجاح عملية الاندماج بين "مسقط" و"الوطني العماني"، كان سيؤدي إلى زيادة حدة التمركز، وهو ما قد يدفع باقي المصارف العمانية إلى البحث جدياً في الاندماج مع بعضها أو مع مصارف خليجية أخرى.

البحرين:
سيطرة المصارف المحلية على صيرفة الافراد

تضم البحرين أكبر عدد من المصارف والمؤسسات المالية الأجنبية، فمع نهاية العام 2004 بلغ عدد المؤسسات المحلية والأجنبية 367 مؤسسة، ولكن ذلك لم يمنع المصارف التجارية البحرينية المحلية من رسم إطار عمل خاص بها، لا سيما أن الأكثرية الساحقة من المصارف الأجنبية تعمل في قطاعي صيرفة الشركات والصيرفة الاستثمارية. من هنا فان المصارف المحلية البحرينية التجارية وعددها ستة مصارف تلعب الدور الرئيسي في تلبية الحاجات المصرفية للسوق المحلية خصوصاً في قطاع صيرفة الأفراد.

ووفقاً للمعطيات المتوافرة عن نتائج الأشهر التسعة الأولى من العام الحالي، فإن جميع المصارف البحرينية متّجهة لتحقيق أرباح قياسية غير أن معدلات نمو الأرباح نهاية العام 2005، قد لا تتجاوز المستويات المحققة العام 2004، ما لم يحمل الربع الرابع إيرادات تفوق التوقعات. فعلى سبيل المثال ومع نهاية الربع الثالث من العام الحالي ومقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي زادت أرباح بنك البحرين الوطني بنسبة 6,5 في المئة، وبنك البحرين والكويت بنسبة 6,57 في المئة أما البنك البحريني السعودي فقد ارتفعت أرباحه بنسبة 16 في المئة.

وشكل البنك الأهلي المتحد الاستثناء الوحيد، إذ بلغت أرباحه للأشهر التسعة الأولى من العام الحالي نحو 142 مليون دولار بزيادة 67 في المئة عن الفترة نفسها من العام 2004. وتعكس نتائج البنك الأهلي المتحد سيطرته على نحو 49 في المئة من مجموع موجودات المصارف البحرينية التجارية المدرجة كما تعكس خطط توسعه من خلال تملك حصص في مصارف قائمة وجديدة داخل وخارج البحرين.



مصرف الإمارات المركزي

الإمارات:
تنمية القدرات التمويلية والتوجه إلى الصيرفة الاسلامية

تتميّز السوق المصرفية في الإمارات بأنها تضم أكبر عدد من المصارف المحلية وعددها 21 مصرفاً، وفي الوقت الذي يصل فيه عدد المصارف الأجنبية العاملة في الإمارات إلى 25 مصرفاً، يتميز القطاع المصرفي المحلي بدعم ملحوظ من القطاع العام حيث تمتلك حكومة أبوظبي حصة الأكثرية في ثلاثة مصارف كبرى في الإمارات هي: بنك أبوظبي الوطني، وهو اكبر المصارف الإماراتية من حيث الموجودات، وبنك أبو ظبي التجاري، وبنك الاتحاد الوطني. أما حكومة دبي فتمتلك نسبة 77 في المئة من رأس مال بنك الإمارات الدولي.

وشهد القطاع المصرفي الإماراتي خلال الفترة المنقضية من العام جملة من الأحداث، أهمها قيام عدد من المصارف بإصدار أوراق مالية متوسطة الأجل في الأسواق الدولية، ولجأ قسم آخر من المصارف إلى زيادة رؤوس أمواله عبر التحويل من الاحتياطي وإصدار أسهم جديدة أو منح أسهم مجانية للمساهمين، وذلك في مسعى لزيادة القدرات التمويلية.

ومن ناحية أخرى استمرت المصارف الإماراتية في البحث عن فرص التوسع الخليجي والإقليمي غير أن الأبرز كان توجه كل من بنك أبوظبي الإسلامي وبنك الشارقة الإسلامي وبنك دبي الإسلامي إلى الاستثمار في السودان. كما قام بنك دبي مؤخراً بوضع قدمه في السوق الباكستانية من خلال تملك نسبة 18,75 في المئة من رأس مال بنك "إسلامي باكستان".

إلى ذلك برز اتجاه لدخول المصارف التجارية التقليدية قطاع الصيرفة الإسلامية سواء عبر التحول كما هو حاصل في بنك الشارقة الوطني الذي أضحى يُعرف ببنك الشارقة الإسلامي أو عبر فتح نوافذ للخدمات الإسلامية كبنكي الخليج الأول والاتحاد الوطني.

وعليه، تمكنت المصارف الإماراتية خلال الأشهر التسعة الأولى من العام الحالي من تحقيق معدلات نمو ضخمة في الأرباح كما كان عليه الحال خلال العامين 2003 و2004، ما يدل على أن العام 2005 سيكون أيضاً عام الأرباح القياسية. غير أن الخطر الأساسي يكمن في التوسع الملحوظ للمصارف الإماراتية في تمويل عمليات شراء الأسهم ونشاطها الكبير في إدارة طروحات الاكتتاب وبالتالي تأثر مكاسبها بحركة السوق. ■

لماذا تخفِّض مصارف الخليج الأرباح الموزّعة

بيروت - "الاقتصاد والأعمال"

شهدت مصارف الخليج خلال العامين الماضيين نمواً كبيراً في أرباحها، رافق الزيادة الملفتة في النشاط الاقتصادي بفعل ارتفاع أسعار النفط. فقد بلغت نسبة الزيادة في أرباح المصارف الخليجية الداخلة في الترتيب الذي تعده "الاقتصاد والأعمال" لأول 100 مصرف عربي نحو 43,4 في المئة في العام 2004. ومن المنتظر أن تزيد الأرباح بنسبة أكبر العام 2005. لكن الزيادة في الأرباح لم تنعكس على نسب توزيع الأرباح، التي على العكس شهدت انخفاضاً لدى بعض المصارف في ضوء اتجاه متزايد نحو تعزيز الرساميل استعداداً للاستحقاقات الكثيرة المقبلة وأهمها تحرير الأسواق المحلية ومتطلبات "بازل 2".

السعودية

أسهم المصارف السعودية كانت الأكثر ارتفاعاً هذا العام، وذلك تماشياً مع النمو الكبير في مؤشر السوق المالية السعودية الذي ارتفع بنسبة 95 في المئة بين نهاية العام 2004 ومنتصف تشرين الثاني/ نوفمبر 2005، بعد نمو بنسبة 85 في المئة في العام 2004، حيث سجل سعر سهم بنك الجزيرة أعلى زيادة نسبية من 392 ريالاً سعودياً إلى 1330 ريالاً خلال الفترة المشار اليها، في حين جاءت أدنى نسبة زيادة لدى "الراجحي" الذي ارتفع سعر سهمه من 2005 إلى 2355 ريالاً سعودياً وبنسبة 17,5 في المئة.

وقامت مصارف سعودية عدة بزيادة رؤوس أموالها خلال العام 2004، بدءاً بالبنك السعودي للاستثمار والبنك العربي الوطني والبنك السعودي البريطاني وأخيراً بنك الجزيرة الذي طرح أسهم جديدة للاكتتاب ليصبح عدد أسهمه 15 مليون سهم.

الكويت

في الكويت، ارتفعت أسعار أسهم المصارف بنسبة 55,2 في المئة في المتوسط خلال الفترة نفسها، مقابل 85 في المئة في مؤشر السوق المالية الكويتية. وسجل بنك الكويت الوطني أعلى نسبة نمو بلغت 79,1 في المئة. لكنه سجل في المقابل أكبر نسبة تخفيض في أرباحه الموزعة التي انخفضت من 79 في المئة العام 2004 إلى 61,5 في المئة هذا العام. أما المصارف الأخرى فقد تراوح ارتفاع أسعار أسهمها بين 68,1 في المئة للبنك الأهلي الكويتي و34,5 في المئة لكل من البنك العقاري الكويتي وبنك الكويت والشرق الأوسط، في حين تفاوت توزيع الأرباح بين انخفاض ملحوظ لدى بنك الكويت والشرق الأوسط والبنك الأهلي الكويتي وارتفاع كبير لدى بنك برقان.

الامارات

في الإمارات، أقدمت معظم المصارف على خفض نسبة التوزيع في أرباحها، وذلك على الرغم من أن أسواق الأوراق المالية في الإمارات كانت الأكثر ارتفاعاً بين الأسواق المالية الخليجية والعربية قاطبة حيث حقق مؤشر العام فيها زيادة بنسبة 96,2 في المئة. ويستثنى من ذلك الاتجاه مصرفان، هما بنك الاتحاد الوطني الذي رفع توزيع أرباحه بنسبة كبيرة بلغت 128,3 في المئة وذلك بسبب النسبة المتدنية جداً التي وزّعها العام 2004 والبالغة 21,9 في المئة، وبنك الإمارات الإسلامي الذي حافظ على قيمة الأرباح الموزعة نفسها لكن نسبتها إلى الأرباح ارتفعت بشكل ملحوظ إلى أكثر من 150 في المئة نتيجة تراجع أرباح المصرف بنسبة 79,4 في المئة. اما بنك المشرق فيعود سبب انخفاض نسبة التوزيع لديه إلى قيامه بمنح أسهم إضافية بنسبة 10 في المئة إلى جانب التوزيع النقدي بنسبة 35 في المئة.

قطر

أما المصارف القطرية فقد زادت الأرباح الموزّعة لديها كقيمة ونسبة بشكل ملفت في ظل النمو الكبير في أرباحها عامة وكذلك نمو أسعار أسهمها، حيث حقق قطاع المصارف نمواً بنسبة 78,4 في المئة العام 2004 وهو أعلى من نمو المؤشر العام للبورصة البالغ 64,5 في المئة، في حين تفاوتت زيادات الأسعار هذا العام بين 18,5 في المئة للبنك التجاري القطري كحد أدنى و141 في المئة لبنك قطر الإسلامي الدولي كحد أقصى.

البحرين

في البحرين، زادت نسب التوزيع بمعدلات معتدلة ومتقاربة في ظل النمو الثابت في أسعار الأسهم وإن كان بنسبة أقل من معظم البورصات الخليجية الأخرى، حيث بلغ 30,2 في المئة العام 2004 و28,5 في المئة منذ بداية هذا العام وحتى 20/11/2005. يستثنى من ذلك بنك البحرين الإسلامي الذي تضاعفت أرباحه الموزّعة بنسبة 120 في المئة وبقيمة 7,3 ملايين دولار إلى 13,4 مليوناً، إلا أن هذه القيمة تبقى أقل بكثير من المستوى المسجل لدى المصارف المدرجة الأخرى.

عُمان

في عُمان، زادت المصارف توزيعاتها، وإن كانت نسب التوزيع بقيت أقل من تلك المسجلة بشكل عام لدى المصارف الخليجية وذلك نتيجة المستوى الأقل في نمو الأرباح لدى المصارف العُمانية. وكان بنك مسقط هو الاستثناء الوحيد، حيث استمر بالاستفادة من اقتصادات الحجم التي حققها نتيجة عمليات الدمج التي قام بها في السنوات الأخيرة والتي انعكست على سعر سهمه الذي ارتفع خلال سنة بين 20/11/2004 و20/11/2005 بنسبة ملفتة بلغت 47 في المئة. ويلاحظ أن بنك عُمان الوطني كان من المصارف الخليجية القليلة التي لم توزّع أية أرباح في العامين الماضيين وذلك نتيجة الخسارة المسجلة لديه العام 2003.

سياسات التوزيع بين النظريات..

هناك نظريات عدة حول سياسات توزيع الأرباح النقدية في الشركات وتأثيرها على قيمة الأسهم. النظرية الأكثر شيوعاً هي أن سياسة توزيع الأرباح ليس لها أي تأثير على قيمة الشركة أو على كلفة

رأس مالها، حيث أن المستثمرين في الشركة يقيّمون عادة الأرباح الموزّعة والأرباح الرأسمالية (Capital gains) التي يحققونها على قدم المساواة. وتفيد النظرية الثانية بأن سياسة التوزيع يجب أن تحقق التوازن بين الأرباح الموزّعة والنمو المستقبلي لرأس مال الشركة بحيث يتم تعظيم سعر سهم الشركة. أما النظرية الثالثة، فتتمثل بأن سياسة التوزيع المثلى هي التي تعظم قيمة الشركة، لكن لم يجزم أحد لصالح هذه النظرية أو تلك بسبب دخول عوامل أخرى عديدة في تحديد قيمة الشركات، مثل الضرائب ونسبها المختلفة بين الشركات والأفراد ومعدلات الفوائد وكلفة رأس المال ومراحل تطور الشركات وغيرها.

... والواقع

يلاحظ أن العديد من المصارف الخليجية غيّرت نسب توزيع أرباحها العام 2004 في ظل الزيادة الكبيرة في الأرباح المحققة والحاجة إلى الاستفادة من هذه الزيادة لتعزيز الرساميل استعداداً للالتزام بمتطلبات "بازل 2". لذلك، نجد أن 70 في المئة تقريباً من المصارف في الجدول المرفق خفّضت نسبة توزيع الأرباح العام 2004 مقارنة مع العام 2003، وهي بشكل عام المصارف ذات الحجم الأكبر والربحية الأعلى أصلاً حيث تشمل كافة المصارف السعودية مثلاً. أما المصارف التي زادت نسبة أرباحها الموزّعة، فهي تلك التي كانت نسب توزيعها متدنية في العام السابق مقارنة مع المصارف المحلية الأخرى، كما هي الحال بالنسبة لبعض المصارف القطرية مثل بنك قطر الإسلامي والبنك الأهلي القطري، أو تلك التي أرادت التعويض عن تراجع مفاجئ في الأرباح (وهي أقلية) مثل بنك الإمارات الإسلامي.

أما إذا أخذنا مبالغ الأرباح الموزّعة، فهي قد زادت فعلياً لدى معظم المصارف، مع بعض الاستثناءات المحدودة، كما يظهر الجدول الذي يبين ارتفاعاً بنسبة 9,1 في المئة في المتوسط لدى المصارف الواردة ضمنه. أما الاستثناءات، فتظهر لدى عدد من المصارف الكبرى وفي مقدمها البنك الأهلي التجاري والبنك العربي الوطني في السعودية، وبنك الكويت الوطني.

ويبدو أن المصارف الخليجية، مثل الحكومات الخليجية، أصبحت أكثر حرصاً من أي وقت مضى على الاستفادة القصوى من السيولة قبل تغير الأوضاع الاقتصادية. ورغم أن المصارف الخليجية عامة تعتبر من أكثر المصارف ملاءة في العالم، فإن زيادة أموالها الخاصة تُسهم في منحها قدرة أكبر على التوسع في المستقبل والدخول في تمويل المشاريع الضخمة سواء العائدة للقطاع الخاص أو للحكومات في مجالات النفط والبُنى التحتية والاتصالات؛ كما أنها تساعد في تحسين تصنيفها الائتماني الدولي، إلى جانب منحها المزيد من القوة والمتانة لمنافسة المصارف الأجنبية التي ينتظر أن تدخل الأسواق الخليجية في السنوات القليلة المقبلة. ■

نسب توزيع الأرباح لدى بعض مصارف الخليج

اسم المصرف	نسبة التوزيع 2003	نسبة التوزيع 2004	نسبة التغير في الأرباح (%) 2003–2004	نسبة التغير في التوزيع (%) 2003–2004
السعودية				
البنك السعودي للاستثمار	16.46	16.58	26.6	0.8
البنك السعودي البريطاني	66.14	60.52	30.0	-8.5
بنك الرياض	88.08	74.09	26.0	-15.9
البنك السعودي الفرنسي	67.02	61.10	29.6	-8.8
بنك الجزيرة	40.69	26.84	100.8	-34.0
البنك العربي الوطني	54.23	33.43	52.2	-38.4
شركة الراجحي المصرفية للاستثمار	79.81	56.17	44.1	-29.6
البنك الأهلي التجاري	62.25	29.71	17.2	-52.3
مجموعة سامبا المالية	92.00	69.35	74.4	-24.6
البنك السعودي الهولندي	56.05	53.45	23.6	-4.6
الكويت				
بنك الكويت الوطني	78.97	61.49	23.9	-22.1
بنك الخليج	74.13	75.18	54.0	1.4
بنك برقان	60.30	70.38	45.3	16.7
البنك الأهلي الكويتي	77.41	64.71	23.1	-16.4
بنك الكويت والشرق الأوسط	44.27	37.09	19.4	-16.2
بيت التمويل الكويتي	69.03	63.01	27.9	-8.7
البنك التجاري الكويتي	75.19	80.08	10.1	6.5
قطر				
بنك قطر الوطني	85.02	75.49	28.7	-11.2
بنك قطر الاسلامي	32.13	66.18	76.7	106.0
بنك الدوحة	78.25	78.1	70.3	-0.2
البنك الأهلي القطري	25.19	68.99	14.1	173.9
البنك التجاري القطري	78.93	130.86	31.7	65.8
بنك قطر الإسلامي الدولي	67.97	97.1	0.0	42.9
عمان				
بنك عمان العربي	52.18	67.63	22.7	29.6
بنك عُمان الوطني	0.00	0.00	-110.1	
بنك مسقط	47.53	43.85	25.9	-7.8
بنك ظفار	61.97	56.24	10.2	-9.3
الإمارات				
بنك الفجيرة الوطني	61.54	119.54	21.7	94.2
بنك الاستثمار	74.04	65.03	55.3	-12.2
البنك العربي المتحد	71.42	76.30	13.7	6.8
بنك الإمارات الاسلامي	30.99	150.64	-79.4	386.1
بنك دبي الاسلامي	63.98	64.89	96.6	1.4
بنك الاتحاد الوطني	21.86	49.92	20.4	128.3
بنك الامارات الدولي	84.84	غ.م.		
بنك الشارقة الوطني	62.95	54.08	16.4	-14.1
بنك الخليج الأول	32.20	31.79	102.6	-1.3
بنك المشرق	41.71	12.84	25.0	-69.2
بنك أم القيوين الوطني	72.43	48.07	50.7	-33.6
بنك دبي الوطني	80.55	69.89	15.3	-13.2
بنك رأس الخيمة الوطني	26.30	غ.م.		
البنك العربي للاستثمار والتجارة الخارجية	123.76	76.36	62.1	-38.3
بنك أبو ظبي التجاري	77.16	70.26	97.7	-8.9
البنك العربي الإماراتي للاستثمار	66.24	42.82	54.7	-35.4
بنك أبو ظبي الوطني	40.93	33.11	41.3	-19.1
البحرين				
البنك البحريني السعودي	0.00	0.00	25.4	
بنك البحرين الوطني	70.31	63.69	26.2	-9.4
مصرف البحرين الشامل	76.85	66.67	30.6	-13.3
بنك الأهلي المتحد	71.66	65.89	22.4	-8.1
بنك البحرين الاسلامي	93.33	136.59	50.3	46.3
بنك البحرين والكويت	72.68	76.97	10.2	5.9

البنك العربي لتونس:

مضاعفة رأس المال


فريد بن تنفوس

تونس – الإقتصاد والأعمال

ينجز البنك العربي لتونس خلال شهر كانون الأول/ ديسمبر الحالي عملية بدأت قبل شهر وتهدف إلى رفع رأس ماله من 25 إلى 60 مليون دينار تونسي كخطوة أولى من برنامج يسعى إلى بلوغ 100 مليون دينار في وقت قصير.

والمعروف أن البنك العربي لتونس هو عضو في مجموعة البنك العربي المحدود في الأردن، التي تساهم بنسبة كبيرة من رأس المال إلى جانب مساهمات لفعاليات تونسية، ويتولى منصب المدير العام فيه **فريد بن تنفوس**.

وستتم العملية عن طريق إصدار أسهم في البورصة بنحو 20 مليون دينار، فيما يستكمل المبلغ الباقي أي 5 ملايين دينار عن طريق دمج جزء من الاحتياطات وإصدار مليون سهم مجاني توزع على حاملي الأسهم القديمة.

أشار تقرير صادر عن البنك العربي لتونس أن زيادة رأس المال تهدف إلى مواصلة النمو والقيام بعمليات كبرى وجد البنك نفسه غير قادر على تنفيذها في ظل تواضع رأس ماله.

فقد شهد القطاع المصرفي التونسي متغيرات هيكلية بعد أن خضع لبرنامج تحديث وتطوير بهدف الارتقاء به إلى مستوى المصارف العالمية، وانخرط البنك العربي لتونس في هذا البرنامج بشكل كامل فأنجز عملية إعادة هيكلة متكاملة على مختلف الأصعدة البشرية والمادية، واعتمد نظاماً، بما يتماشى ومتطلبات الشمولية.

محاور التطوير

ويتابع البنك العربي لتونس عملية الهيكلة التي تتمحور حول النقاط الآتية:

– تعزيز الأموال الذاتية التي سجلت نمواً بنسبة 11,3 في المئة نهاية 2004.

– مواصلة تحسين تغطية المستحقات المشكوك بها بواسطة المدخرات خلال الفترة 2003–2004.

– الالتزام بمعايير السلامة والحذر وفق المعايير الدولية لا سيما السيولة التي تبلغ 144,2 في المئة.

وعلى الرغم من المؤشرات الايجابية التي سجلها البنك، بقيت لديه نقطة ضعف أساسية متمثلة في ضعف رأس المال، ما شكل الدافع الأهم للبنك للجوء إلى السوق المالية لرفع رأس المال.

ستراتيجية طموحة

وأضاف التقرير الصادر عن البنك أن الانتقال إلى منطق المنافسة أصبح أمراً ضرورياً بعد انفتاح الاقتصاد التونسي على العالم ودخول المصارف الأجنبية إلى السوق وطرح المؤسسات المالية والمصرفية خدمات جديدة ومتنوعة، ودخول المصارف في عمليات التجزئة، كل ذلك شجع البنك العربي لتونس على اعتماد ستراتيجية للفترة المقبلة لتحقيق منجزات طموحة أهمها ما يأتي:

– تطوير حصة البنك في السوق لاحتلال موقع مهم من خلال تطوير شبكة الفروع للاقتراب من جميع شرائح الزبائن.

– التجديد والتحديث لمواكبة النسق السريع الذي فرضته البنوك الأجنبية، وتنويع الخدمات لجذب زبائن جدد من القطاع الخاص.

– توفير المزيد من الخدمات الجديدة لتلبية احتياجات الزبائن والانفتاح على عمليات بنك التأمين وإدارة الممتلكات والثروات الخاصة.

– تحديث أنظمة المعلوماتية على النطاقين الداخلي والخارجي، لتوفير أفضل الخدمات في أوقات قياسية.

وتسعى إدارة البنك العربي لتونس إلى تحقيق خطوات مهمة في فترة السنوات الخمس المقبلة بحيث ترتفع حصة البنك إلى 8,2 في المئة بالنسبة للودائع و5,9 في المئة بالنسبة للقروض، وذلك إلى جانب تحسين نوعية محفظة الديون ورفع نسبة التغطية إلى حدود 96 في المئة، إلى جانب الضغط على المصاريف التشغيلية.

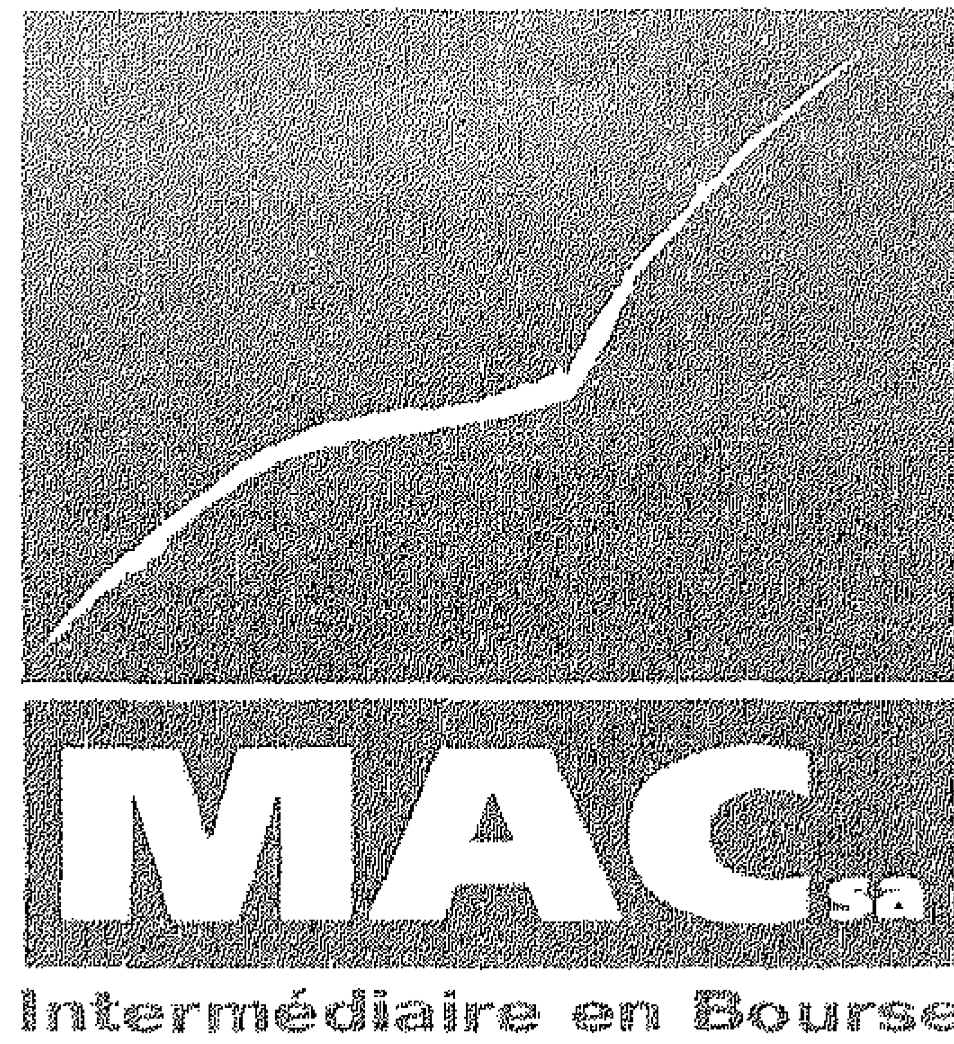
خطة لرفع رأس المال إلى 100 مليون دينار

السعي لزيادة حصة البنك في السوق التونسية وتوفير خدمات جديدة

مؤشرات ايجابية

ويعمل البنك العربي لتونس على تطبيق معايير بازل 2 منذ العام 2004، كما بدأ بعرض منتجات وخدمات وخصوصاً في عمليات التجزئة التي تتطلب استثمارات كبيرة، كما يتم العمل على توفير الكثير من الخدمات الالكترونية وتطوير الاعتماد على التكنولوجيا، فضلاً عن الاهتمام بجميع شرائح المجتمع، فبعد أن اصدر البنك بطاقات الدفع للصغار والتي حققت نجاحاً كبيراً، عمد إلى إصدار بطاقة الدفع لكبار السن وخصوصاً المتقاعدين الذين لا يحصلون على قروض بسهولة، وانفرد البنك بهذه الخدمة التي لقيت رواجاً وطلباً كبيراً.

تجدر الإشارة إلى أن البنك العربي لتونس سجل مؤشرات ايجابية جيدة في الفترة الأخيرة، ففي نهاية النصف الأول من السنة الحالية ارتفعت نسبة تغطية الديون المشكوك فيها إلى 72 في المئة، في حين بلغ المعدل لدى القطاع المصرفي في تونس 47 في المئة. وسجلت الأرباح الصافية نمواً بنحو 11,9 في المئة مقارنة بالعام الماضي. ■



Mac SA - Tunisian Stock Broker - acting in trading, Asset Management, Portfolio Management, Financial Engineering, is your strategic partner to invest in Tunisia and Maghreb countries.

بنك الخليج الدولي


د. خالد محمد الفايز

نال بنك الخليج الدولي مؤخراً جائزة "أفضل بنك لتمويل المشاريع لعام 2005 في الشرق الأوسط وأفريقيا" من مجلة غلوبال فاينانس المتخصصة في مجال التمويل العالمي.

وقال د. خالد محمد الفايز، الرئيس التنفيذي لبنك الخليج الدولي: "إن البنك يتصدر سوق تمويل المشاريع في الشرق الأوسط منذ سنوات، وتشمل خبرته قيادته ترتيب وضمان الالتزام بالتمويل للمشاريع التنموية القائمة والجديدة، إضافة إلى تقديم القروض المشتركة والتمويل الإسلامي".

وأضاف: "إن البنك يفتخر بدوره الكبير في دعم التنمية الاقتصادية في المنطقة؛ فقد لعب البنك دوراً أساسياً في ترتيب وقيادة صفقات تمويل المشاريع الرئيسية في قطاعات النفط والغاز وتوليد الطاقة والبتروكيميائيات والصناعة وغيرها من المجالات الاقتصادية الحيوية في الخليج".

وكان بنك الخليج الدولي فاز في شهر أيلول/سبتمبر الماضي بجائزة "بنك العام 2005 في البحرين" من مجلة ذي بانكر العالمية المختصة بالشؤون المصرفية وجائزة "أفضل بنك في البحرين" في نيسان/أبريل الماضي من مجلة غلوبال فاينانس المتخصصة في مجال التمويل العالمي.

بنك مسقط


عبد الملك بن عبد الخليلي

أعلن بنك مسقط نتائجه المالية للأشهر التسعة الأولى من العام 2005 والتي تضمنت البيانات المالية لبنك مسقط الدولي في البحرين، الذي بدأ أعماله مطلع العام الحالي، ويمتلك فيه بنك مسقط حصة 49 في المئة، حيث تم إدراج الإستثمار في بنك مسقط الدولي تحت بند "الإستثمار في شركة شقيقة".

وحقق بنك مسقط خلال هذه الفترة ربحاً صافياً قدره 34,1 مليون ريال عُماني، مسجلاً بذلك نمواً بنسبة 39 في المئة مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي. والعائد الأساسي على السهم عند احتسابه على أساس سنوي يكون قد بلغ 647 بيسة أو ما نسبته 64,7 في المئة لكل سهم.

ومع انتهاء الربع الثالث من العام 2005 سجلت محفظة صافي القروض والسلفيات الخاصة بأعمال البنك في سلطنة عُمان ارتفاعاً بنسبة 12 في المئة وبلغت 1,3 مليار ريال عُماني. ولكن إذا ما أخِذَت الآثار المترتبة على استبعاد نتائج بنك مسقط الدولي، تكون محفظة صافي القروض والسلفيات قد سجلت إرتفاعاً طفيفاً بنسبة 3 في المئة، مقارنة بالفترة ذاتها من العام الماضي؛ في المقابل حققت ودائع العملاء الإجمالية نمواً بنسبة 11 في المئة لتصل إلى 1,43 مليار ريال عُماني في 30 حزيران / يونيو 2005، مقابل 1,29 مليار ريال عُماني في الفترة ذاتها من العام 2004. ولكن إذا ما أخذ في الحسبان عمليات البنك في سلطنة عُمان فقط، تكون الودائع الإجمالية قد سجلت نمواً بنسبة 24 في المئة في 30 أيلول / سبتمبر 2005 مقارنةً بالفترة نفسها من العام السابق.

البنك الأهلي المتحد


فهد الرجعان

أصدر البنك الأهلي المتحد سندات ذات مرتبة ثانوية بقيمة 100 مليون دولار لمدة 10 سنوات تدعيماً لقاعدته الرأسمالية. وقام بنك بي.أن.بي باريبا العالمي بإدارة الإصدار الذي اجتذب العديد من المؤسسات المالية في أوروبا والشرق الأوسط والخليج.

واعتبر رئيس مجلس الإدارة **فهد الرجعان** هذه العملية خطوة ضمن خطة البنك لتنويع وزيادة مصادر التمويل الرأسمالي من خارج المنطقة؛ مشيداً بنجاح الإصدار والذي يعكس الثقة التي يتمتع بها البنك الأهلي المتحد في الأسواق المالية العالمية.

ويركز البنك على إيجاد قاعدة أكبر من العملاء في دول مجلس التعاون الخليجي وتطوير عمليات الدمج والتملّك في منطقة الخليج.

ويذكر أن البنك الأهلي المتحد يمتلك حصة قدرها 75 في المئة من رأس مال بنك الكويت والشرق الأوسط، و40 في المئة من أسهم البنك الأهلي الذي يعتبر ثاني أكبر بنك في قطر من حيث رأس المال، وقد ساهم البنك الأهلي المتحد في زيادة رأسماله.

مجموعة بنك الإمارات

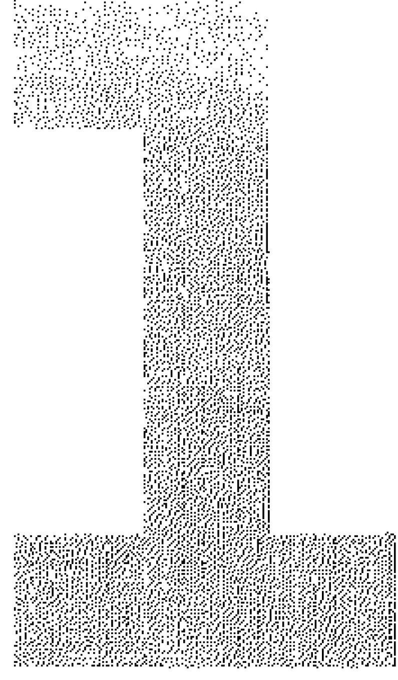

أحمد حميد الطاير

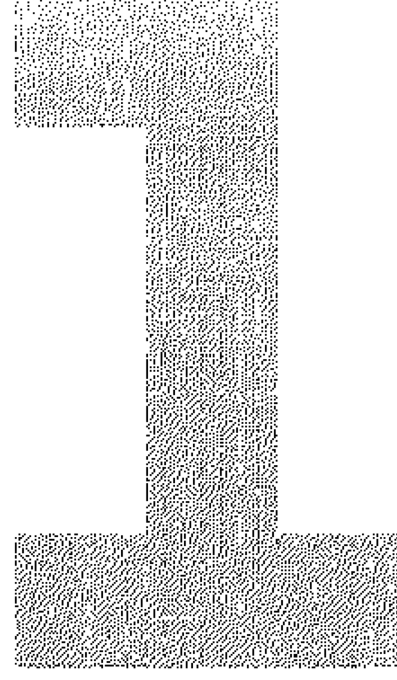
حققت مجموعة بنك الإمارات ربحاً صافياً قدره 314 مليون دولار عن الأشهر التسعة الأولى من العام 2005، بزيادة 96,2 في المئة عن الفترة نفسها من العام 2004، وزادت أرباح السهم إلى مبلغ 0,44 دولار مقارنة بـ 0,22 دولار؛ كما بلغت أصول المجموعة 13,3 مليار دولار بزيادة 32 في المئة، وارتفعت القروض والسلف للعملاء بنسبة 25 في المئة وبلغت 9,3 مليارات دولار، وبلغ إجمالي محفظة الإستثمار الخاصة بالبنك 1,2 مليار دولار بزيادة 111 في المئة، أما ودائع العملاء فقد زادت خلال الأشهر التسعة بنسبة 29 في المئة لتصبح 7,2 مليارات دولار.

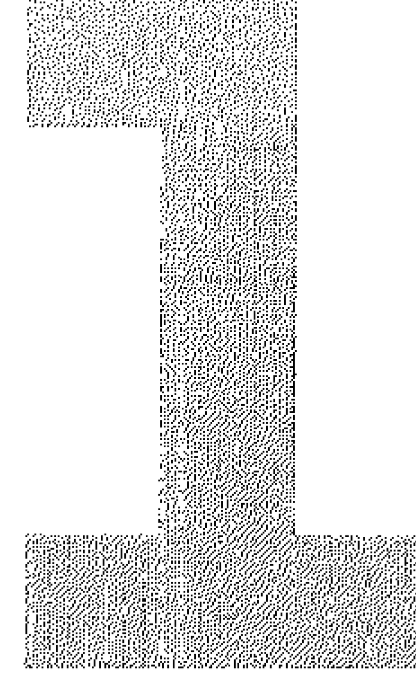
وقال رئيس مجلس إدارة مجموعة بنك الإمارات **أحمد حميد الطاير**: "لا زالت مجموعة بنك الإمارات تحقق أداءاً قياسياً في العام 2005، حيث تجاوزت عوائد التشغيل إلى حد كبير ما كانت عليه في العام 2004، نتيجة النمو القوي في جميع أنشطة المجموعة الأساسية. وعلى الرغم من الإستثمار المستمر في التقنية والموارد البشرية وتطوير المنتجات تظل نسبة التكلفة إلى الدخل الخاصة بالبنك نسبة جيدة وفي النطاق المتوقع لها. واستمرت ودائع العملاء بالنمو وساهمت الأوضاع الاقتصادية المزدهرة في زيادة الأصول الخاصة بالعملاء وحافظت جودة الأصول على مستوى معقول مع مخصصات خسائر ائتمانية ذات مستوى منخفض نسبياً".

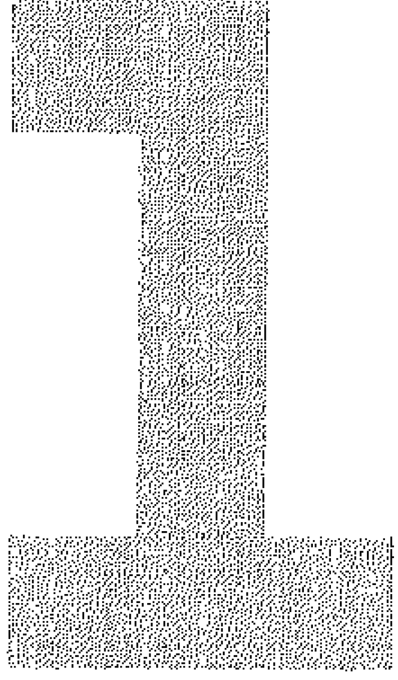
إشارة إلى أنه خلال الربع الثالث من العام 2005 قامت شركة ستاندرد آند بورز بتصنيف البنك في الفئة أ/ مستقر / أ-1 تجسيداً لمتانة رسملة البنك وتحقيقه لأرباح مرضية وقوة مركزه في السوق في دولة الإمارات العربية المتحدة.

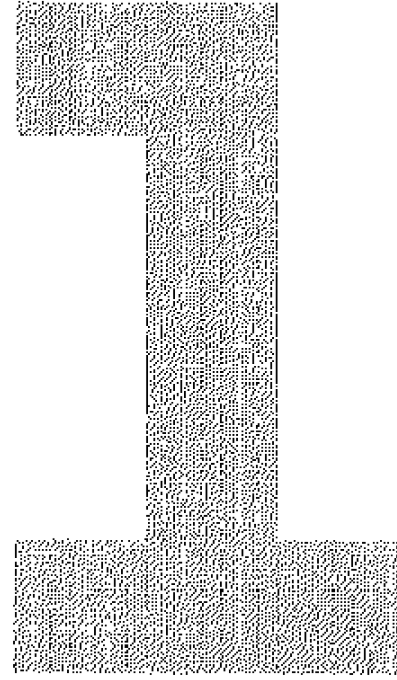
Learn more about this and other tangram solutions at HSBCnet.com

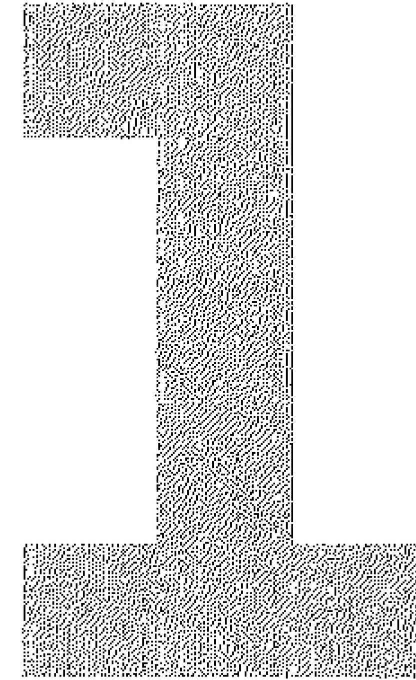

Best Bank in the Middle East
Euromoney 2003 - 2005

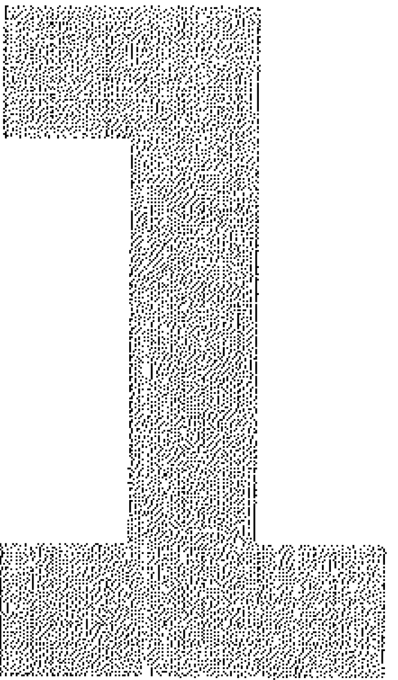

Debt Advisory and Lending
MEED League Tables 2005

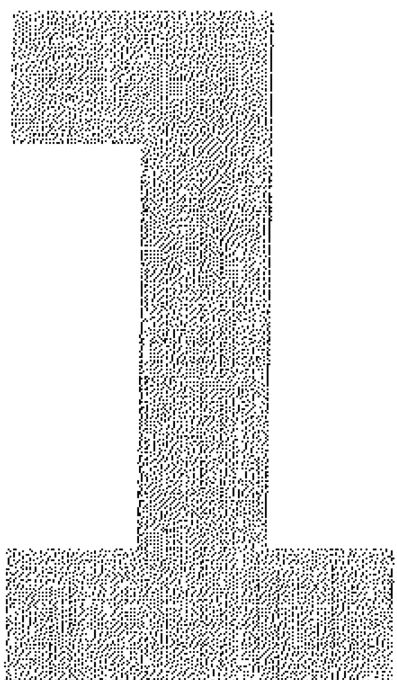

Best Sub-Custodian Bank
Global Finance 2003 - 2005

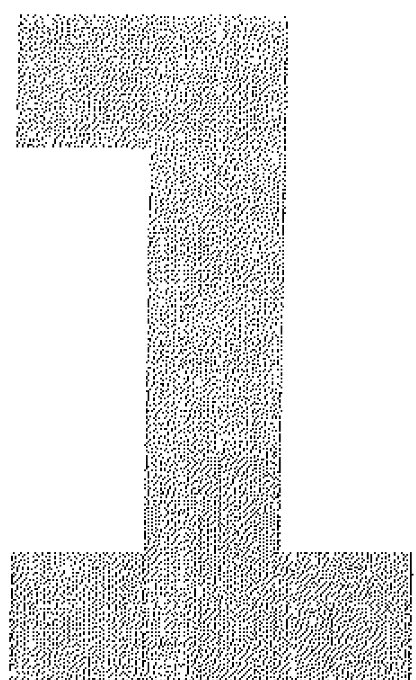

Best Foreign Bank
Banker Middle East 2005


Best Equity House in Saudi Arabia
Euromoney 2005


Best Debt House - Middle East
Euromoney 2002 - 2004


Best at Risk Management - Middle East
Euromoney 2003 - 2004

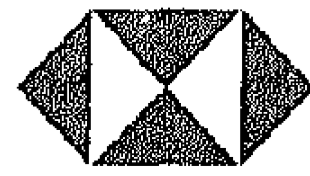

Best Debt House Qatar
Euromoney 2004


Best Debt House UAE
Euromoney 2003 - 2004

رقم 1 في الشرق الأوسط

ماذا ترى في الأشكال الموضحة أعلاه؟ نحن نرى فيها التفوق في مجال الخدمات المصرفية التجارية والإستثمارية في الشرق الأوسط. فدعم عملائنا يلهمنا لبلوغ مستويات أعلى - مع وجود شبكة دولية من الموظفين والمنتجات تساعد أعمالهم في النجاح مرة بعد أخرى. **فنحن نرى مستقبل الأعمال أينما نظرنا.**

الشرق الأوسط	أوروبا	آسيا المحيط الهادئ	الأمريكتين
971 4 507 7333	44 20 7991 6283	852 2841 8133	1212 525 8112



بنك العالم المحلي
الخدمات المصرفية التجارية والاستثمارية والأسواق

صدر عن بنك إتش إس بي سي الشرق الأوسط المحدود. تأسس في جيرسي، جزر القنال.

بنك دبي الوطني


افتتاح الفرع الجديد في مول الإمارات

أقرّت الجمعية العمومية غير العادية لبنك دبي الوطني إصدار سند جديد في أسواق رأس المال الدولية يستحق بعد 5 سنوات وبسعر فائدة عائم، بعد تخويل بنك أميركا وبنك HSBC الإدارة المشتركة للإصدار وتسجيل التداولات.

وكان البنك قام بخطوات عدة لضمان حصوله على أقصى منفعة ممكنة والمحافظة على حضور قوي طويل الأمد في السوق؛ إذ حصل البنك على تصنيف (A1) و(A) من وكالتي "موديز" و"ستاندرد آند بورز" على التوالي. في الوقت نفسه أنشأ بنك دبي الوطني برنامج السند متوسط الأجل باليورو بقيمة 1 مليار دولار لتوفير الأرضية المناسبة لإصدارات متعددة ومتواصلة خلال الفترة المقبلة وسيتم إدراج البرنامج في بورصة لندن كما سيتم أيضاً إدراج السند.

إشارة إلى أن نتائج البنك المالية للأشهر التسعة الأولى من العام الحالي، مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي، أظهرت ارتفاعاً بنسبة 38,7 في المئة في صافي الأرباح والتي بلغت 622,9 مليون درهم. أما الأصول الاجمالية فقد بلغت 9,5 مليارات درهم بزيادة 23,5 في المئة عن نهاية العام 2004.

وعلى صعيد آخر، افتتح البنك فرعاً جديداً في مول الإمارات، انسجاماً مع ستراتيجيته القاضية بالتوسّع في ما يعرف الآن بـ دبي الجديدة؛ وسيعمل الفرع الجديد ساعات أطول، كما سيكون فيه مكتب خاص لتبديل العملات الأجنبية.

قام بتدشين الفرع المسؤول التنفيذي الرئيسي بالبنك دوغلاس داوي الذي قال: "لقد أتاح لنا افتتاح فرعنا الجديد في مول الإمارات فرصة لبناء علاقة طويلة الأمد مع المتسوّقين والزوّار في هذه المنطقة الراقية المتزايدة الأهمية".

وبهذا يرتفع عدد فروع بنك دبي الوطني في شبكته الواسعة إلى 39 فرعاً في الإمارات العربية المتحدة، إضافة إلى فرع في لندن ومكتب تمثيلي في طهران.

بنك آركابيتا

استكمل بنك آركابيتا صفقة تملّك شركة تنسار كوربوريشن The Tensar Corporation المتخصصة في تقديم الحلول ذات التقنية العالية لمواقع البناء في أميركا الشمالية، وذلك في صفقة بلغت قيمتها نحو 405 ملايين دولار؛ وتمثل الصفقة أكبر استثمار لبنك آركابيتا في قطاع تملك الشركات؛ وقد تعهد بنك كريديه سويس فيرست بوسطن ترتيب تمويل ممتاز بقيمة 177 مليون دولار، وحقق الاكتتاب فائضاً كبيراً ما أتاح سعراً أقل من السعر الأولي. كذلك منحت وكالة موديز ترتيبات التمويل الممتاز تصنيف (B2)، وهو أعلى تصنيف لصفقات بنك آركابيتا حتى الآن.


عاطف احمد عبدالملك

وتعليقاً على هذه الصفقة قال الرئيس التنفيذي لبنك آركابيتا **عاطف أحمد عبدالملك**، أن "اسم "تنسار" الشهير، والنجاحات التي حققتها على مدى العشرين سنة الماضية، وشبكة التوزيع القوية التي تملكها، والدراية الفنية والصناعية التي تمتاز بها، وبراءات اختراعاتها التي تزيد عن 70 براءة، تعتبر كلها عوامل فريدة وأساسية تؤهل الشركة لزيادة حصتها من السوق. وتتيح صفقة تملّك "تنسار"، إلى جانب عدد من صفقات التملّك التي أنجزناها مؤخراً في الولايات المتحدة الأميركية وأوروبا، مزيداً من الفرص الاستثمارية ذات العوائد العالية حول العالم".

إشارة إلى أن منتجات وخدمات "تنسار" تزيد على 50 منتجاً وخدمة، تشمل تثبيت التربة، ومكافحة الحت والتعرية والترسبات، وتدعيم الأساسات.

بنك نوريبا

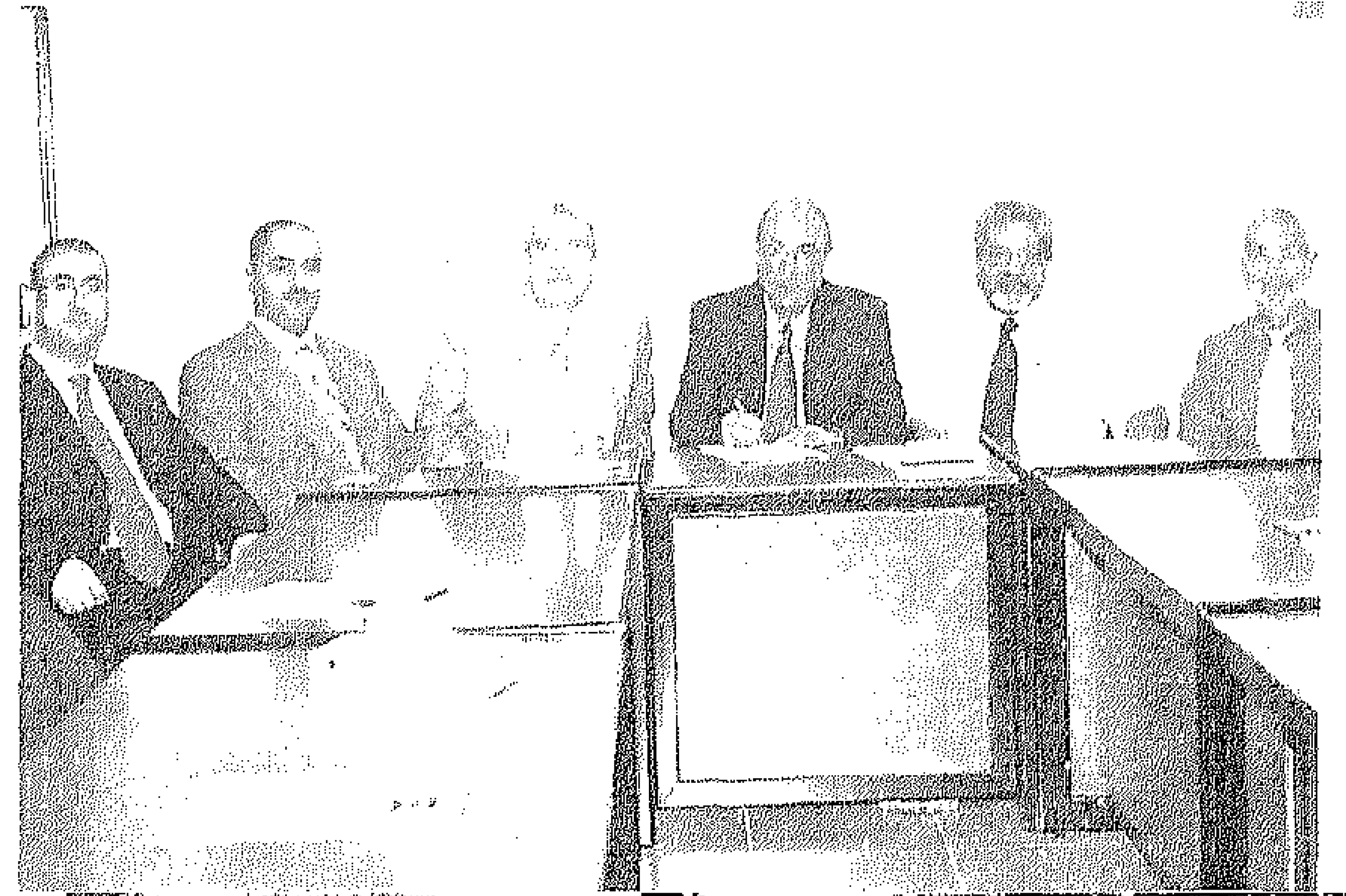

محمد توفيق كنفاني

أعلن بنك نوريبا في البحرين، والمملوك بالكامل من مجموعة UBS السويسرية، عن بيع استثمار عقاري في المملكة المتحدة، مؤلف من عقار رقم 1 في ترفلغار سكوير في لندن. وكان من المتوقع أن تتراوح فترة الاستثمار ما بين 60 إلى 84 شهراً، ولكن عند توفر فرصة البيع المجدية، بعد مضي 26 شهراً فقط، تمّت عملية البيع التي نتج عنها عائد سنوي بمعدل 17,72 في المئة عوضاً عن العائد المتوقع وهو 10 في المئة.

وصرح الرئيس التنفيذي لبنك نوريبا **محمد توفيق كنفاني** "إن العائد الجيد الذي نتج عن هذا الاستثمار يأتي نتيجة لجودة الاستثمار نفسه وسعي البنك لإيجاد أفضل فرص الاستثمار دائماً"؛ وأضاف: "إن الخبرة في طرح هذه الفرص الاستثمارية يبدأ في إيجاد العقار المجدي وهيكلة الإستثمار بما يتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية ثم إدارة العقار والإنتهاء ببيعه".

وتأتي هذه الصفقة كثاني عملية بيع لإستثمارات بنك نوريبا العقارية خلال هذا العام، إذ سبق للبنك أن باع محفظة عقارية في الولايات المتحدة الأميركية نتج عنها عائد سنوي بمعدل 18,2 في المئة.

بنك بغداد



أثناء التوقيع على الاتفاق، (في الوسط) الرئيس التنفيذي لبنك الخليج المتحد وليم خوري، ورئيس مجلس الإدارة لبنك بغداد د. منيب السكوتي يتوسطان مسؤولين في المصرفين

أعلن بنك الخليج المتحد عن استكماله إجراءات زيادة رأس مال بنك بغداد في العراق وذلك بالتعاون مع شركة العراق القابضة التي أنشأها "بيت الاستثمار العالمي" "جلوبل".

ويرتفع بذلك رأس مال البنك من ما يعادل 3,6 ملايين دولار إلى نحو 36 مليوناً. وتبلغ حصة بنك الخليج المتحد ما نسبته 39,1 في المئة، في حين تمتلك شركة العراق القابضة نسبة 9,9 في المئة، فيما يمتلك المساهمون الحاليون نسبة 51 في المئة. إلى ذلك وقّع بنك الخليج المتحد مع بنك بغداد اتفاقية إدارة لمدة خمس سنوات قابلة للتجديد باتفاق الطرفين، وسيقدم بموجبها بنك الخليج المتحد إلى بنك بغداد إستشارات في مجال إدارة البنك وعملياته.

إشارة إلى أن بنك بغداد الذي تم إنشاؤه في العام 1992 يعتبر من بين أكبر البنوك الخاصة في العراق وأفضلها أداءً، وهو بنك مدرج في سوق العراق للأوراق المالية. ولدى بنك بغداد حالياً شبكة فروع مكونة من 20 فرعاً منها 10 فروع في بغداد، كما وضع البنك خططاً لتوسيع شبكة فروعه لتشمل العديد من مناطق العراق.

HSBC

أنشأت مجموعة HSBC القابضة، بي إل سي، وحدة جديدة تعنى بتطوير أعمال الشركة في قطاع التنمية المستدامة. وستقوم وحدة التنمية المستدامة في المجموعة بدورين رئيسيين هما: تقديم الاستشارات التي تتعلق بالمخاطر والتنمية المستدامة للأعمال، كما سيكون هدفها الرئيسي توسيع نطاق الاستدامة ضمن عمليات HSBC الرئيسية، من منظور المخاطر وتطوير الأعمال على حد سواء.

وستعمل هذه الوحدة بتعاون وثيق مع عدد من مجموعات عملاء HSBC، من ضمنها إدارة الخدمات المصرفية التجارية والاستثمارية والأسواق، الخدمات المصرفية التجارية، الخدمات المصرفية الخاصة، والأعمال الاستثمارية للمجموعة، كما ستتولى مسؤولية وضع ستراتيجية المجموعة في ما يتعلق بتمويل المشاريع الناشئة.

وخلال الأشهر الثمانية عشرة الماضية، قطعت مجموعة HSBC أشواطاً بعيدة في اتجاه التعامل مع تأثيراتها البيئية. ففي العام الماضي تمت الموافقة على خطة عمل بيئية رسمت الإطار العام لتحسين إدارة المجموعة لتأثيراتها المباشرة وغير المباشرة.

البنك التجاري الكويتي

أعلن البنك التجاري الكويتي عن تحقيق أرباح صافية بلغت 60,9 مليون دينار للأشهر التسعة الأولى من العام الحالي، بزيادة نسبتها 40 في المئة، مقارنة بالفترة نفسها من العام 2004.

وأكد رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب **عبد المجيد الشطي** أن ستراتيجيات العمل التي يتبعها البنك تؤدي إلى استمراره في تحقيق العوائد المرتفعة، فضلاً عن ذلك، أدت النتائج الجيدة التي حققتها جميع قطاعات الأعمال في البنك إلى ارتفاع العائد على الموجودات إلى 4,23 في المئة، للفترة المنتهية في 30 أيلول / سبتمبر 2005 وبزيادة 2,9 في المئة عن الفترة نفسها من العام 2004، كما ارتفع العائد على حقوق المساهمين إلى 30,8 في المئة للربع الثالث من العام، مقارنة بـ 20,9 في المئة للفترة ذاتها من العام السابق، كما ارتفعت ربحية السهم إلى 62,6 فلساً بزيادة 53 في المئة عن الفترة نفسها من العام السابق.

وأشار **الشطي** إلى الزيادة التي تحققت في صافي إيرادات الفوائد والبالغة 17 في المئة والتي تعكس استمرار البنك التجاري في إدارته الحذرة لأصوله وتنويعها، إضافة إلى سيطرته على تكاليف الأموال.

بنك مسقط الدولي-البحرين

حقق بنك مسقط الدولي – البحرين، الذي تأسس في كانون الثاني / يناير من العام الحالي، أرباحاً صافية قدرها 2,6 مليون دينار بحريني، في الربع الثالث من العام 2005، بزيادة 53 في المئة، عن الربع الثاني من العام؛ وبلغ العائد على حقوق المساهمين 16,3 في المئة، مقارنة بـ 14,3 في المئة التي أعلن عنها في حزيران / يونيو، وارتفعت الإيرادات لكل سهم بمعدل 174 فلساً، مقارنة بـ 139 في النصف الأول من العام الحالي.

وبلغ إجمالي موجودات البنك 2,5 مليون دينار بحريني، مقارنة بـ 171 مليوناً في الربع الثاني، وبلغ إجمالي القروض والسلف 152 مليون دينار، مقارنة بـ 119 مليوناً.

الرئيس التنفيذي لبنك مسقط الدولي **مسلم الشقيري** أعرب عن ارتياحه للنتائج التي حققها البنك، مشيراً إلى النسبة المرتفعة في العائد على حقوق المساهمين، والتي تعتبر، كما قال، من أعلى المعدلات في السوق المحلية. كما أشار إلى تركيز المصرف في العام الأول على ضمان تحقيق الربحية العالية بطرح حلول مالية للعملاء في جميع أنحاء المنطقة.

والجدير بالذكر أن بنك مسقط الدولي يقدم حالياً لعملائه مختلف أنواع المنتجات والخدمات المصرفية التجارية، بالإضافة إلى خدمات التجارة العالمية والأعمال المصرفية للمؤسسات والخدمات المالية الإسلامية.

فينشر كابيتال بنك: لقاء رئيس الوزراء التركي وتعيينات قيادية


د. غسان السليمان

أعلن فينشر كابيتال بنك، أن لجنة الاستثمار المنبثقة عن مجلس إدارته وأعضاء فريق إدارته التنفيذية التقوا برئيس الوزراء التركي رجب طيب أردوغان خلال زيارته الرسمية إلى البحرين ويرافقه وفد من كبار رجال الأعمال الأتراك.

حضر اللقاء رئيس مجلس الإدارة د.غسان السليمان، نائب الرئيس **عبدالفتاح معرفي**، الرئيس التنفيذي **عبداللطيف جناحي وسلمان الجشي، صالح الشنفري، شريف منفردي ود. أحمد الجوهري.**

وقال **د. غسان السليمان**، إثر اللقاء: "لقد بحثنا مع رئيس الوزراء أردوغان الفرص المتاحة في الاقتصاد التركي، ونعتقد أننا تمكنا من تحديد عدد من المجالات الرئيسية التي يمكن مباشرة الأنشطة الاستثمارية فيها في المستقبل القريب".

تعيينات جديدة


في الصف الأول، من اليمين: عبد اللطيف محمد جناحي، د. خالد عبد الله عتيق، وفي الصف الثاني وقوفاً من اليمين: شريف منفردي، مسعود أحمد البستكي، ود. أحمد الجوهري.

وكان فينشر كابيتال بنك، الذي تأسس في تشرين الأول / أكتوبر 2005، أعلن عن تعيين **عبداللطيف محمد جناحي** رئيساً تنفيذياً للبنك، وهو عضو مؤسس في البنك وعضو في مجلس إدارته، فضلاً عن كونه المدير التنفيذي للجنة التأسيسية. ويتمتع **جناحي** بخبرة واسعة تصل إلى 24 سنة في القطاع المالي والمصرفي، إضافة إلى خبرته في المساهمة في تأسيس المشاريع، كما يشغل أيضاً مسؤولية رئيس مجلس إدارة شركة أويسس الشرق الأوسط القابضة، وعضو تنفيذي سابق ومؤسس لبنك الاستثمار الدولي.

كما أعلن أن مجلس إدارة البنك ضم أربعة من المسؤولين التنفيذيين الرئيسيين إلى فريق إدارته العليا واللجنة الإدارية التنفيذية. ويضم هذا الفريق:

د. خالد عبدالله عتيق، نائب الرئيس التنفيذي للعمليات والمساندة، يتمتع بخبرة تناهز 25 عاماً في الأعمال المصرفية والمالية والمحاسبة والإشراف الرقابي المصرفي. وكان شغل منصب المدير التنفيذي للرقابة المصرفية والإشراف في مؤسسة نقد البحرين.

شريف منفردي، الرئيس التنفيذي للاستثمار في الرساميل الخاصة والاستشارات المالية، وكان يشغل من قبل منصب رئيس دائرة الرساميل الخاصة والاستثمارات المباشرة للشركات في بيت التمويل الكويتي –البحرين، بعد أن تولى عدداً من المهام الإدارية في البحرين ونيويورك ولندن مع مؤسسات مالية أخرى.

د. احمد الجوهري، الرئيس التنفيذي للاستثمار في المشاريع الناشئة والاستثمارات العقارية، وكان آخر منصب شغله هو مدير الاستثمارات الدولية في البنك الدولي للاستثمار.

مسعود أحمد البستكي، الرئيس التنفيذي لتسويق الاستثمارات. ويتمتع بخبرة تتجاوز 18 عاماً.

بنك دكسيا: مكتب تمثيلي في البحرين

افتتح بنك دكسيا (Dexia) السويسري، التابع لمجموعة دكسيا بنك إنترناشيونال في لوكسمبورغ، والعضو في مجموعة دكسيا الاوروبية المصرفية، مكتبه التمثيلي في البحرين.

وقال رئيس مجلس إدارة مجموعة دكسيا **مارك هوفمان** أن افتتاح المكتب التمثيلي يأتي في إطار ستراتيجية التوسع المعتمدة من قبل البنك والتي تهدف إلى دخول الأسواق الواعدة، وتأتي البحرين في مقدم هذه الأسواق باعتبارها مركزاً مالياً مهماً في منطقة الشرق الأوسط وتضم أكثر من 300 مصرف وشركة تأمين ومؤسسات مالية عالمية.

وتوقع أن تشهد سوق البحرين ارتفاعاً في حجم الاستثمارات الأجنبية في ظل وجود مرفأ البحرين المالي، وفي ظل سياسة الحكومة الهادفة إلى تشجيع دخول الشركات الأجنبية واستقطاب الاستثمارات، ما سيساهم في تعزيز مكانتها المالية والمصرفية في المنطقة.

من ناحيته، قال وزير الخزانة في لوكسمبورغ **لوك فريدن**: "نتطلع إلى تحقيق شراكة ستراتيجية مع مملكة البحرين التي تعد من أهم المراكز المالية في منطقة الشرق الأوسط".

أما رئيس مجلس إدارة بنك دكسيا الخاص **فيليب جوارد** فقال إن البنك يركز من خلال الخدمات والعمليات المصرفية على تلبية متطلبات قاعدة عريضة من العملاء وهو يوفر أفضل حلول لإدراة الأموال وخدمات التخطيط والهندسة المالية، كما يوفر رؤية واضحة للمستثمرين عن عمليات الإدارة المالية ويؤمن حماية ثرواتهم وضمان نموها.

يذكر أن بنك دكسيا الخاص تم تأسيسه في العام 1856 في لوكسمبورغ ويصل حجم الأصول والأموال التي يديرها إلى نحو 40 مليار يورو، وله مكاتب تمثيلية في كل من سويسرا، بلجيكا، فرنسا، الدنمارك، وإسبانيا.



من اليمين: فيليب جوارد، لوك فريدمان، مارك هوفمان، جورج كرم

VIP

Premier

الامتياز الماسي

خدمات مصرفية لكبار الشخصيات

لمزيد من المعلومات فضلاً اتصل على 800 124 5557

The Saudi British Bank  البنك السعودي البريطاني

بنك دبي الاسلامي

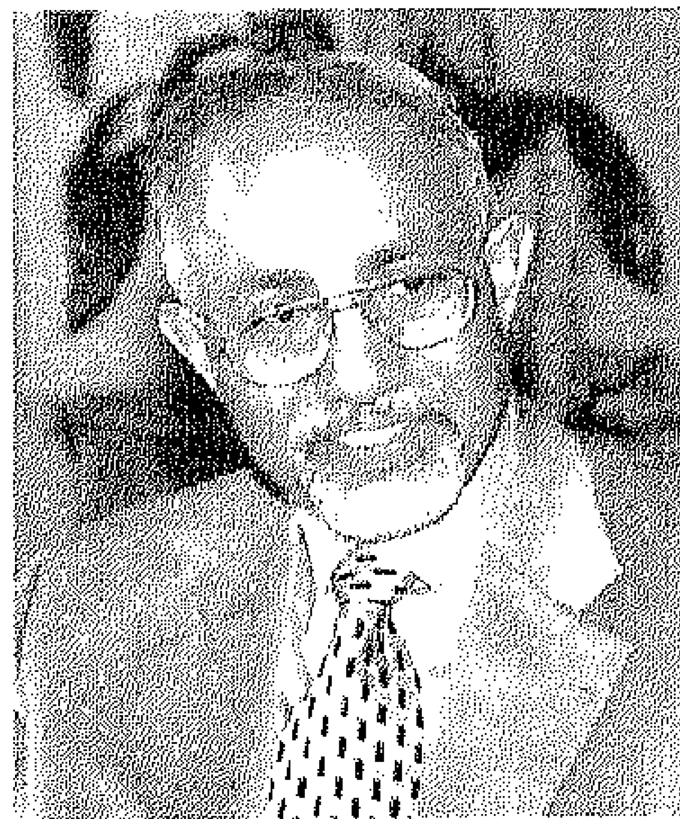

د. محمد خلفان بن خرباش

تزامنا مع ذكرى مرور 30 عاماً على تأسيسه، أطلق بنك دبي الإسلامي شعاره الجديد الذي يعكس التطور والنمو الكبيرين الذين مر بهما البنك ولمواكبة متطلبات التطوير من خلال تعزيز صورة البنك ودعم عملية تسويق منتجاته وخدماته.

واعتبر وزير الدولة لشؤون المالية والصناعة في الإمارات العربية المتحدة ورئيس مجلس إدارة بنك دبي الإسلامي د. محمد خلفان بن خرباش أن "هذا الشعار يمثل محافظة البنك والتزامه بقيمه الأصيلة التي بنى عليها نجاحه وتاريخه الطويل من الثقة والتمسك بأحكام الشريعة الإسلامية الغراء. وفي الوقت عينه يعكس روح الحداثة والتطوير المتواصل بالإضافة إلى الخدمات التي تتميز بأجواء المودة والترحيب".

وأضاف د. خرباش أن "بنك دبي الإسلامي حقق نتائج مالية قياسية وإنجازات كبيرة خلال السنوات القليلة الماضية، ما جعله يتبوأ مركز الصدارة محلياً وإقليمياً وعالمياً من خلال قيادته لعمليات تمويل إسلامية هي الأكبر والأولى من نوعها والتي ساهمت في تعزيز موقع دولة الإمارات كمركز مالي وعالمي للمال والأعمال. كما تبنى البنك خطة طموحة لتوسيع عملياته في الأسواق الإقليمية والعالمية على أن يقوم بتعزيز تواجده في هذه الأسواق والدخول في أسواق إقليمية جديدة".

بنك التضامن الإسلامي الدولي


عبد الجبار هايل سعيد

حقق بنك التضامن الإسلامي الدولي (اليمن) ارتفاعاً في الاستثمارات المحلية في الأشهر التسعة الأولى من العام الحالي إلى 49 ريال يمني من 40 مليارا في الفترة نفسها من العام الماضي، في حين ارتفعت الاستثمارات الخارجية إلى 28 ملياراً في أيلول / سبتمبر هذا العام مقارنة بـ 21 ملياراً في أيلول / سبتمبر 2004، وتجاوزت حسابات العملاء 103 مليارات ريال بعد أن كانت 87 ملياراً، كما حققت الإيرادات نمواً مطرداً خلال الفترة نفسها، حيث ارتفعت من 3,4 مليارات ريال إلى 6,2 مليارات.

وأشار رئيس مجلس الإدارة عبد الجبار هايل سعيد إلى أن النتائج المالية التي يحققها البنك بشكل متواصل منذ تأسيسه في العام 1996، تعكس حجم الثقة التي يتمتع بها البنك لدى عملائه والخدمات المصرفية التي يقدمها، كما تؤكد دور البنك في المجالين التنموي والاستثماري. وقال إن البنك قام مؤخراً بإنشاء وحدة متخصصة لتمويل المشروعات الصغيرة، مؤكداً في الوقت نفسه أن تطور مؤشرات الأداء لم يقتصر على تحقيق النتائج المالية بل شملت كذلك الهياكل الداخلية وتحديث النظم التقنية والفنية ورفع كفاءة الموارد البشرية إلى جانب تطوير وتحديث الخدمات المصرفية الحديثة.

بيت التمويل الكويتي

أطلق بيتك – البحرين منتجه المبتكر لإدارة الموجودات والمسمى بـ (لاندمارك الأول – المرحلة 1)، وهو أول منتج من نوعه ضمن سلسلة حسابات المضاربة الاستثمارية المقيدة التي تهدف إلى الاستثمار في قطاع العقارات محلياً وإقليمياً.

وقد استقبل منتج "لاندمارك الأول – المرحلة 1"، الذي تم تدشينه في تموز / يوليو الماضي، بنجاح من جانب المستثمرين، ما يعكس الطلب القوي من قبل المستثمرين للمشاركة في هذا القطاع. وتشمل المزايا الاستثمارية الأساسية الخاصة بـ "لاندمارك الأول" وجود حد أدنى للاستثمار يبلغ 1000 دينار بحريني فقط، فيما تتجاوز معدلات العوائد 6 في المئة، فضلاً عن معدل نقدي دوري ومعدل عائد متغير مع خيارات الخروج المبكر كل نصف سنة أو سنة أو مرة كل سنتين. كما أن البنك مجهز تماماً لتوفير فرص إضافية للمستثمرين للمشاركة في قطاع العقارات في المنطقة عن طريق إطلاق منتج (لاندمارك الأول – المرحلة 2) خلال فترة لا تتجاوز شهر كانون الأول / ديسمبر 2005.

بنك البحرين الإسلامي


يوسف صالح خلف

أعلن بنك البحرين الإسلامي عن اعتماده كواحد من المكتتبين الرئيسيين في عملية صكوك المشاركة الإسلامية بقيمة 15 مليون دولار المخصصة لمشروع "لاغون سيتي"، أحد مشاريع التطوير العقاري في مشروع "لؤلؤة الخيران" في الكويت والتابع للشركة الأهلية الخليجية القابضة. وتبلغ المدة الزمنية لصكوك المشاركة عامين حيث تعهد البنك بتوفير عائد للمستثمرين يبلغ 200 نقطة (وفقاً لمؤشر اللايبور المقوم بالدولار الأميركي) بحيث يتم دفعه كل ستة أشهر، ويبلغ متوسط الفترة الزمنية لصكوك المشاركة 15 شهراً. وقد تم التعهد باكتتاب صكوك المشاركة من قبل المكتتبين الرئيسيين الأوائل، وكذلك بنك البحرين الإسلامي بصفته واحد من المكتتبين الرئيسيين.

وقال الرئيس التنفيذي لبنك البحرين الإسلامي **يوسف صالح خلف** إنها المرة الثانية التي يشارك فيها بنك البحرين الإسلامي في إصدار الصكوك في دولة الكويت، ما يعكس اتجاه البنك المستقبلي في ما يتعلق بأحد أوجه نشاطاته المستقبلية وتعزيز دوره في سوق الصكوك الأسلامية. كما يدل على مدى التطور الكبير الذي يعيشه بنك البحرين الإسلامي حالياً، ما أثمر عن تزايد الثقة فيه من قبل كبار المصارف والمؤسسات المالية الخليجية والإقليمية". ■





نظِّم دفعاتك مع أول قرض استهلاكي على بطاقة.

إنّ بطاقة **Horizon Plus البرتقالية** من بنك عوده هي بطاقة ائتمانية فريدة من نوعها، يمكنك استعمالها **كقرض استهلاكي متجدّد بفائدة مخفضة**، فتسدّد من خلالها قيمة مشترياتك عبر دفعات شهرية واضحة ومتساوية، ومن دون تعبئة طلبات ومستندات كما هي الحال في القرض الاستهلاكي العادي.

صُمّمت هذه البطاقة خصّيصاً لتفتح لك الآفاق وتمنحك مزايا أكثر بكلفة أقل:

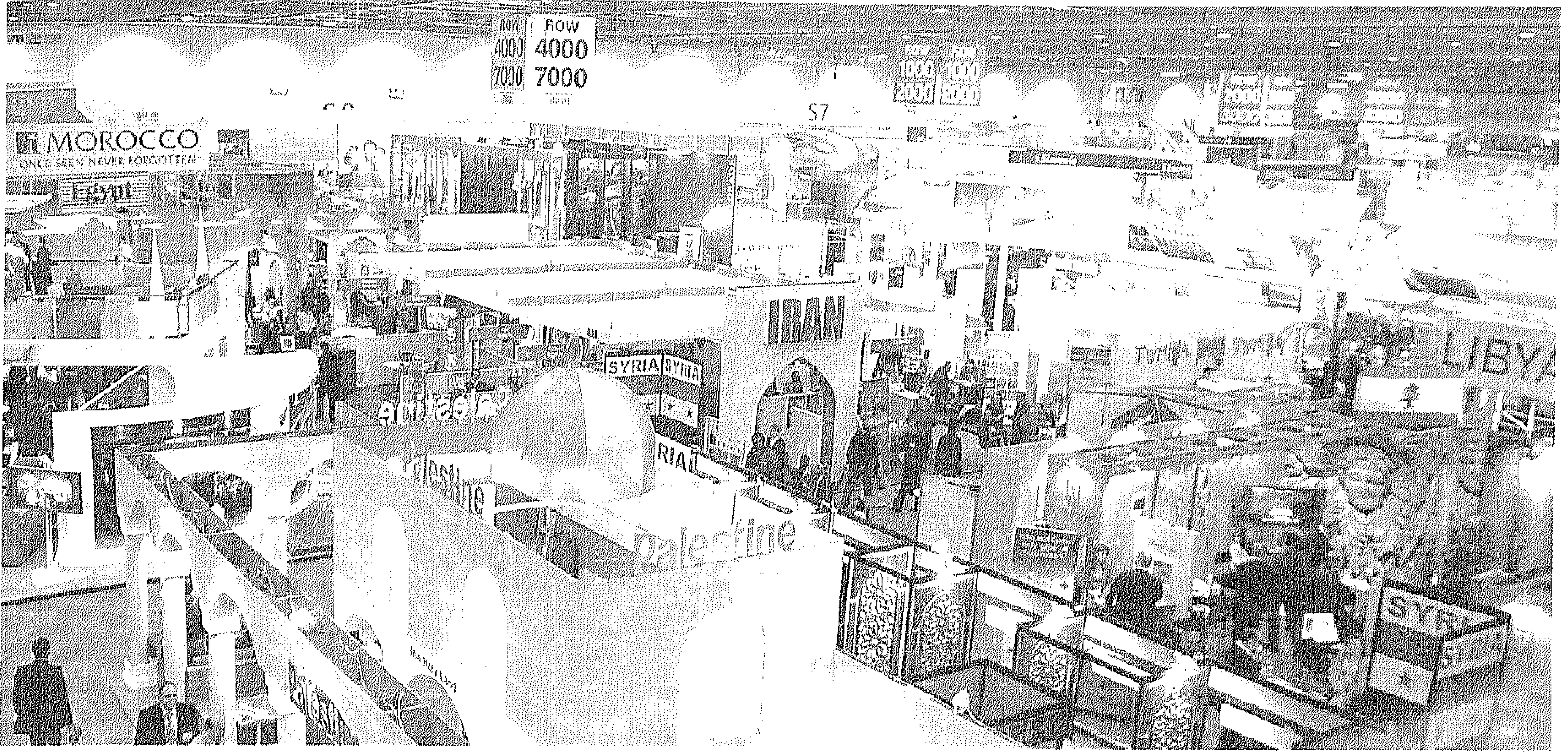
- **إستخدِمها كقرض استهلاكي لدى ملايين التجار في لبنان والعالم.**
- **نظِّم دفعاتك الشهرية وفق جدول زمني محدّد.**
- **حوِّل أرصدة بطاقاتك الأخرى وسدِّدها بمعدّل فائدة مخفّض.**

بنك عوده ش.م.ل.

مجموعة عوده سرادار

للاستعلام: ٩٦١ ١ ٢١ ٢١ ٢٠+

enjoy THE CLASSICS LIFESTYLE CONVENIENCE COLOURS LUXURY



سوق السفر العالمية 2005

السياحة تقاوم التحدّيات

لندن-زينة أبوزكي

بعد مضي 4 أشهر على تفجيرات 7 تموز/ يوليو 2005 التي هزت العاصمة البريطانية، استضافت لندن للسنة الـ26 على التوالي سوق السفر العالمية WTM 2005 ما بين 14 و17 تشرين الثاني/نوفمبر الماضي بزخم والتزام كبيرين. وأجواء الإرهاب التي خيمت على المعارض السياحية منذ العام 2001 لم تنل من المعرض الذي بدا هذا العام أكثر حيوية وإقبالاً من السنوات الماضية. إذ أكّد وزير السياحة والصناعات الإبداعية البريطاني جايمس بورنل في الحفل الافتتاحي أنه على الرغم من المأساة التي شهدتها لندن هذا العام لا تزال أعداد السيّاح مرتفعة وتشير التوقعات أنها ستتخطى أرقام العام الماضي، معلناً سعي بريطانيا للانضمام إلى منظمة السياحة العالمية هذا العام للقيام بالترويج اللائق للمملكة. وشهد المعرض هذا العام نمواً واضحاً تمثل بزيادة 4 في المئة على مساحة العرض عن العام الماضي، كما وشارك فيه نحو 5200 عارض منهم 126 عارضاً جديداً من 202 دولة.

وكان الحضور العربي مكثفاً ككل عام، إذ شاركت معظم الدول العربية وعدد كبير من خطوط الطيران.

حضر حفل الافتتاح، بالإضافة إلى أمين عام منظمة السياحة العالمية **فرانشيسكو فرانجيالي**، نحو 60 وزيراً للسياحة من مختلف أنحاء العالم كان من بينهم عربياً: وزراء السياحة في كل من الأردن **د. علياء بوران**، مصر **أحمد المغربي** ولبنان **جوزيف سركيس**، فضلاً عن كبار المسؤولين والخبراء في قطاعي السياحة والسفر عالمياً.

وقدرت مديرة المجموعة المنظمة للمعرض **فيونا جيفري** قيمة الصفقات التي تعقد خلال المعرض بنحو 33 مليار جنيه استرليني (نحو 58 مليون دولار)، مشيرة الى ان منظمة السياحة العالمية تقدر عدد السيّاح بنحو 460 مليون سائح خلال الأشهر السبعة الأولى من العام الحالي2005، بنمو نسبته 5,9 في المئة عن الفترة ذاتها من العام الماضي.

ورحبت **جيفري** بمشاركين كانوا قد غابوا في السنوات الماضية وبالمشاركين الجدد من مختلف أنحاء العالم ومن بينهم من الشرق الأوسط: الكويت، إيران، الخطوط الجوية السعودية وطيران الاتحاد وغيرهم.

المشاركة العربية

شاركت معظم الدول العربية في هذا الحدث، وككل عام شغلت كل من مصر، الأردن ودبي أجنحة ذات مساحات كبيرة وبمواقع مميزة في المعرض. وعاماً بعد عام تشهد المساحة المخصصة للشرق الأوسط زيادة في الأجنحة شغلتها كل من: الكويت، لبنان، سورية، فلسطين، ليبيا، تونس، المغرب، البحرين، قطر، أبوظبي، رأس الخيمة، الشارقة وسلطنة عُمان، بالإضافة إلى شركات الطيران العربية وهي "القطرية"، "السعودية"، طيران الخليج و"الاتحاد" انضمت هذا العام.

الأردن: الارهاب لم يهز ثقة السيّاح

كان لافتاً خلال المعرض، الإقبال الذي شهده الجناح الأردني، في ما بدا تضامناً مع

الأردن بعد العمليات الإرهابية التي تعرّض لها قبل ثلاثة أيام من المعرض. وأعربت وزيرة السياحة والآثار الأردنية **د. علياء بوران** عن امتنانها لزوّار الجناح، وأكدت أن هذا العمل الآثم لن يثني الحكومة والشعب الأردني عن الاستمرار في تحقيق الإنجازات والمكاسب السياحية. وإذ ركزت بوران على أهمية تكثيف الإجراءات الأمنية، لفتت الى ضرورة أن يكون لدى الناس مفهوم واضح للعمليات الإرهابية معتبرة انه "ليس بقتل الأبرياء يحارب الاحتلال". كما طالبت بضرورة تكثيف الجهود لمحاربة الإرهاب من خلال العلم والثقافة والتوعية.



خليفة علي خليفة بوعميم



د. خاطر مسعد

دبي: 5 ملايين سائح بينهم 600 ألف بريطاني

مدير قسم الترويج الخارجي في دائرة السياحة والتسويق التجاري التابعة لحكومة دبي **خليفة علي خليفة بو عميم** اعتبر أن السياحة تشكل عنصراً مهماً في اقتصاد دبي ودولة الامارات عموماً، "والتطورات التي نشهدها اليوم هي نتيجة رؤية ولي عهد دبي **الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم**، لما يمكن أن يحصل بعد 15 أو 20 عاماً".

واعتبر أن السياحة قطاع مهم وتشكل مصدراً أساسياً للدخل القومي وهي تحتل المركز الأول حيث استقطبت دبي العام الماضي 5 ملايين سائح. ويعزي بو عميم مشاركة دبي في المعرض منذ 16 سنة إلى أهمية السوق البريطانية حيث بلغ عدد السيّاح البريطانيين إلى دبي 600 ألف سائح العام الماضي، متوقعاً ازدياد العدد بنسبة 2 في المئة هذا العام. وشدد على أهمية جهود الترويج الذي تقوم بها دبي حيث تشارك الدائرة بأكثر من 15 معرضاً حول العالم. وقال: "مهمتنا تسويق الإمارة ليس كوجهة سياحية فحسب بل أيضاً تجارية".

وأكد بوعميم على تميز دبي بالأمن، والأسعار المقبولة للتسوّق، والمؤتمرات والملتقيات، ونوعية ومستوى الخدمة. وقال أن دبي تسعى لاستقطاب المزيد من السيّاح مع زيادة عدد الغرف خلال العامين المقبلين حيث يبلغ معدل الإشغال في الفنادق حالياً نحو 95 في المئة.



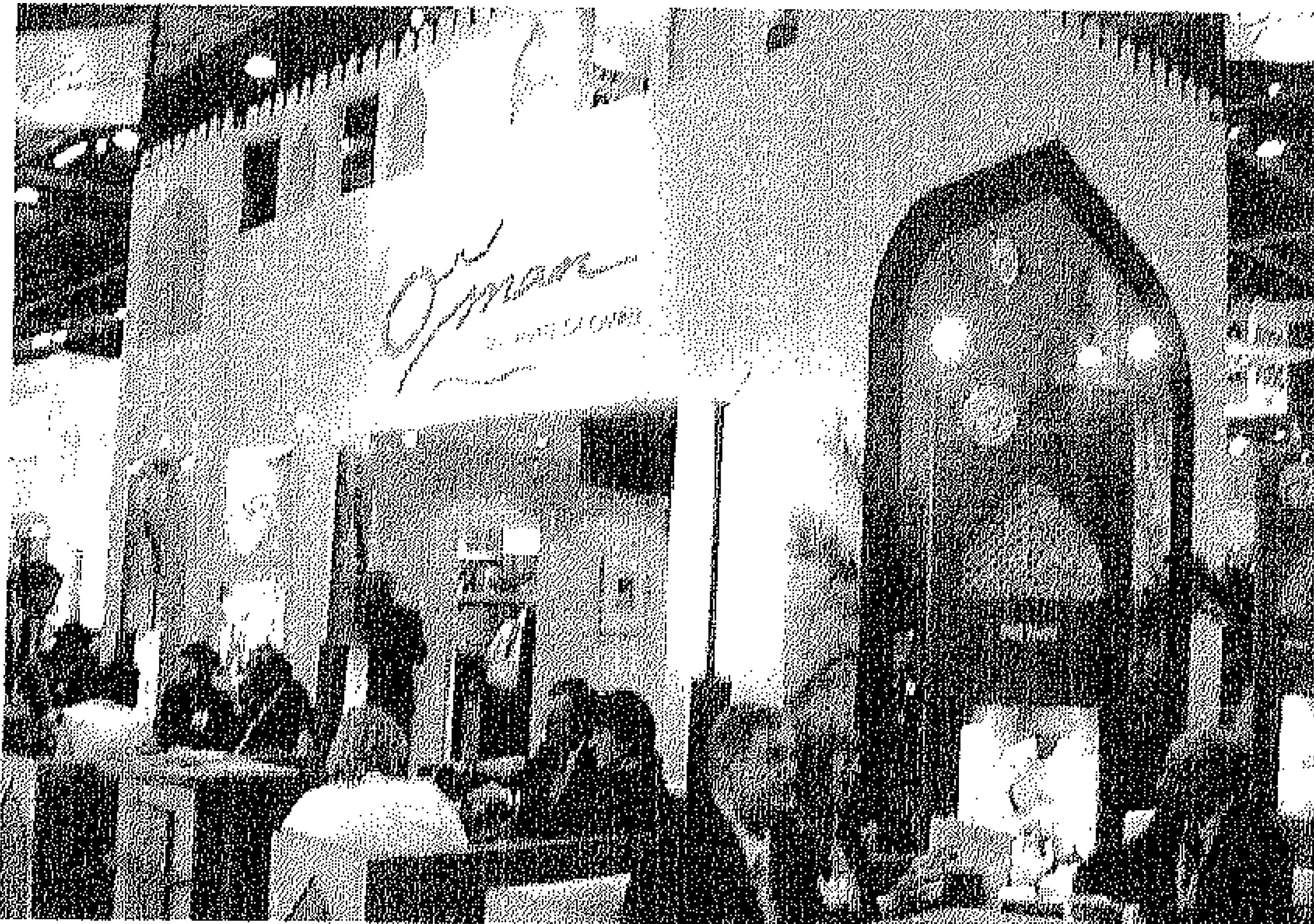
جناح قطر



جناح رأس الخيمة



جناح الكويت



جناح عُمان



جناح لبنان



جناح تونس

رأس الخيمة: الوجهة السياحية الأسرع نمواً

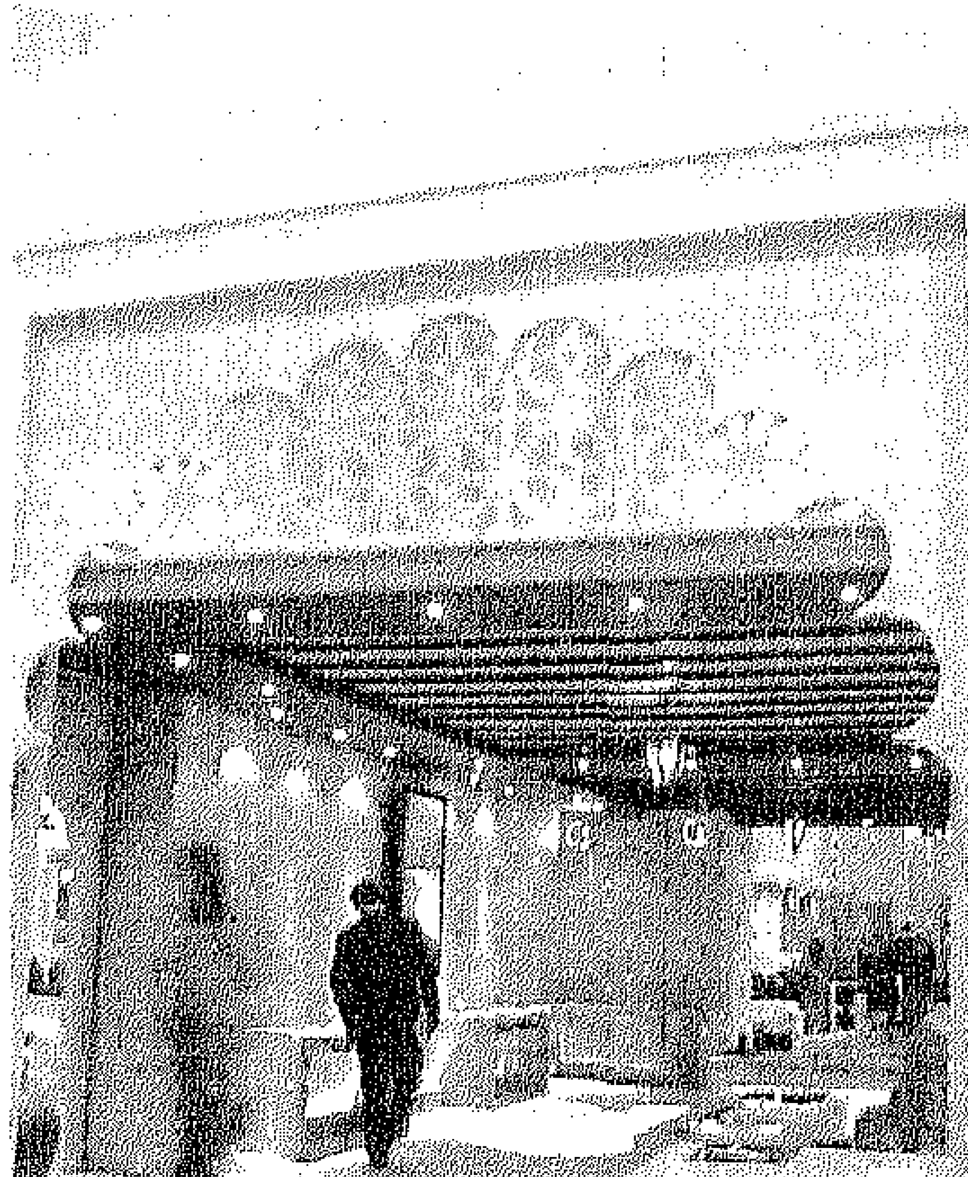
يقول الرئيس التنفيذي لهيئة الاستثمار في إمارة رأس الخيمة ومستشار ولي العهد **د. خاطر مسعد**، منذ أن أصبح الشيخ **سعود** بن صقر القاسمي ولياً للعهد في رأس الخيمة في حزيران/يونيو 2003 اعتبر تطوير السياحة احد اهدافه. ووضع خطة مدروسة لذلك تقضي في جانب منها بإنشاء 30 فندقاً من فئة الخمس نجوم ومنتجع متكامل في الصحراء وعدة قرى نموذجية في الجبال، لكون رأس الخيمة تتميز بوجود الجبال مثل جبل جيس الذي يبلغ ارتفاعه 1900 متر، ففي حين تكون الحرارة على الساحل في الصيف 45 درجة تبلغ درجة الحرارة على الجبل 25 درجة مئوية. وقال أنه سيقام قرية نموذجية في هذا الجبل على مساحة تتراوح ما بين 1600 إلى 1900 متر مربع، كما سيقام منتجعات صيفية وشتوية للتزلج.

وتتميز رأس الخيمة حسب **مسعد** بموقع مميز فهي تبعد عن مطار دبي الدولي مسافة 45 دقيقة. وتبدأ المشاريع من جزيرة المرجان شمالي دبي التي تبلغ مساحتها 4 ملايين متر مربع والتي ستضم أكثر من 15 فندقاً حيث سيتم إنشاء المرافق حسب معايير المحافظة على البيئة وستفوق تكلفتها 2 مليار درهم.

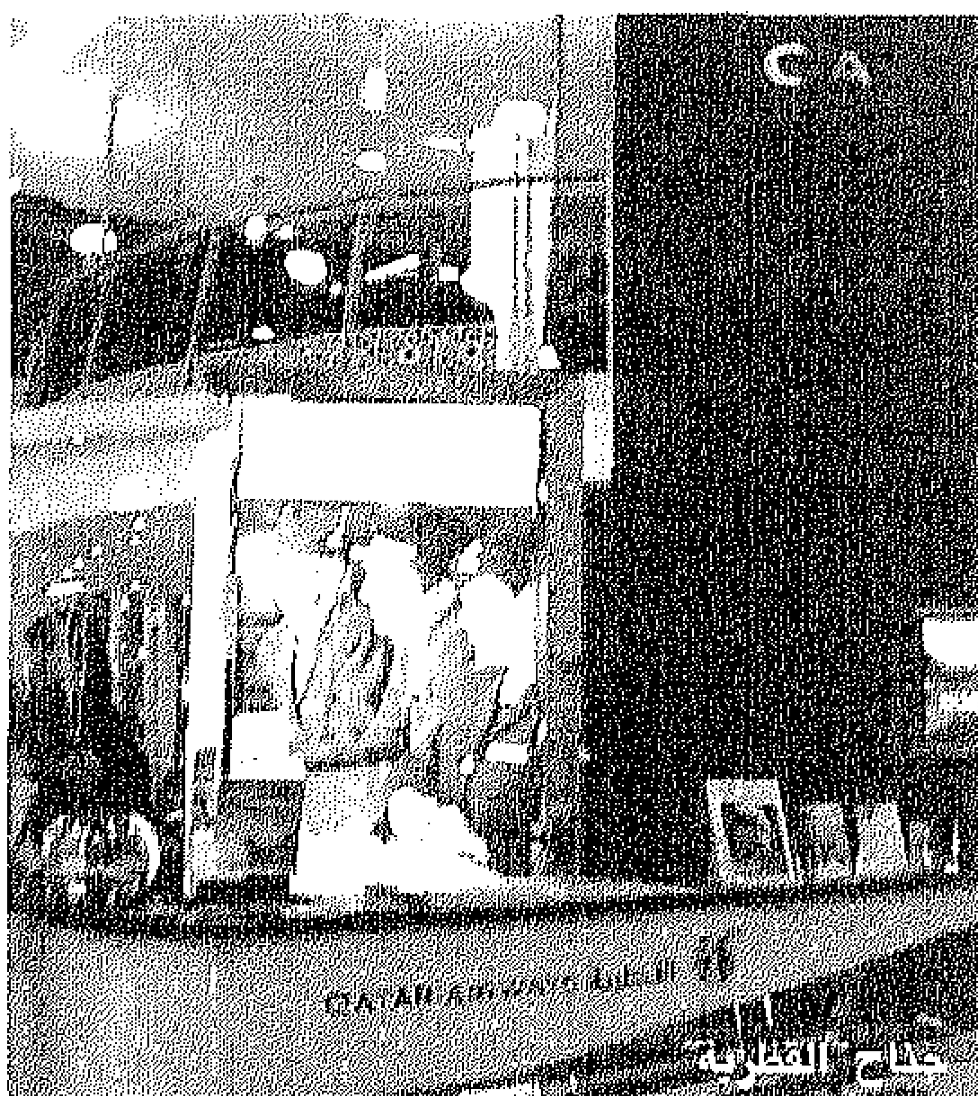
وهناك أيضاً مشروع قرية الحمراء التي تضم فندق الحمراء الموجود حالياً والمؤلف من 380 غرفة وفندق "تاون هاوس" ويضم 240 غرفة وتبلغ كلفتهما 500 مليون درهم. كما يتم تشييد "بالاس أوتيل" بتكلفة 100 مليون دولار ويحتوي على 400 غرفة تبلغ مساحة الغرفة العادية 72 متراً مربعاً. وتضم القرية ملعباً للغولف مؤلفاً من 18 حفرة، ينتهي القسم الأول منها في أيلول/سبتمبر 2006 على أن ينجز القسم الثاني في أيلول/سبتمبر 2007. وكذلك هناك مرسى للقوارب يتسع لنحو 150 قارباً، كما تضم القرية 6 مبان سكنية ينتهي العمل فيها العام 2008.

ومن المشاريع التي تنص عليها الخطة، مشروع ميناء العرب الذي سيضم 12 فندقاً مطلاً على البحر بالإضافة إلى مدينة ترفيهية كاملة مع منتزه مائي.

وعن الطاقة الفندقية في رأس الخيمة يقول **مسعد**: "هناك 1500 غرفة حالياً سترتفع خلال 7 سنوات الى 7 آلاف غرفة". وأشار الى أن السائح ينجذب للوجهات الجديدة كرأس الخيمة التي لا تزال تحتفظ بمقوماتها الطبيعية ومن أهم الأسواق المصدّرة للسيّاح: إيطاليا، فرنسا، بريطانيا، سويسرا وألمانيا. ■



"القطرية" تفوز بجائزة الاعلام العالمي



جناح "القطرية"

نالت شركة الخطوط الجوية القطرية بجائزة الإعلام العالمي الممثلة في المعرض التي رشحتها لها مجلة "ميدل إيست ترافل". وتسلّم الجائزة الرئيس التنفيذي للشركة أكبر الباكر.

وكان الباكر قد عقد مؤتمراً صحفياً على هامش المعرض عرض خلاله آخر تطورات الشركة الأسرع نمواً في العالم وأعلن أنها ستبدأ بتشغيل عدد من الخطوط الجديدة إلى نيروبي ومدريد وبرلين.

جائزة أفضل جناح لـ أبو ظبي

في العام الماضي غابت إمارة أبو ظبي عن المعرض حداداً على وفاة رئيس الدولة المغفور له الشيخ زايد بن سلطان آل نهيان وعلقت الشرائط السوداء على الجناح. وهذا العام فاز جناح أبو ظبي بجائزة أفضل جناح وتميز بتصميمه الذي يعكس روح الحضارة العربية. واعتبر رئيس قسم الاتصالات في هيئة أبو ظبي للسياحة سعيد حمدان الطنجيجي أن هذا التكريم يدل على ما تتمتع به الإمارة من مقومات سياحية وتراثية كبيرة.

وزير السياحة:
لبنان يستعيد موقعه السياحي بثبات

لندن- الاقتصاد والأعمال

بلغ عدد السياح القادمين إلى لبنان العام 2004 (1,3) مليون سائح واستعاد لبنان الأرقام التي كان حققها العام 1974 عشية اندلاع الحرب الأهلية. وكان من المتوقع أن يستمر هذا النمو استناداً إلى أرقام كانون الثاني / يناير من العام الحالي، إلا أن اغتيال رئيس الحكومة السابق رفيق الحريري جاء ليقلب المعايير والتوقعات كافة. وكان القطاع السياحي بالطبع المتضرر الأكبر. اليوم، بعد مرور 8 أشهر على الزلزال الذي ضرب لبنان، يتحدث وزير السياحة اللبناني جوزيف سركيس الذي يسعى جاهداً، منذ توليه شؤون الوزارة لتخطي الأزمة، عن تفعيل دور الوزارة في إعادة إحياء السياحة في لبنان. وسركيس الذي التقته "الاقتصاد والأعمال" في سوق السفر العالمي WTM 2005 لا يغيب عن أي حدث ممكن أن يساهم في استعادة لبنان لموقعه الطبيعي على الخريطة السياحية.



يقول سركيس إن لبنان شهد العام 2005 وضعاً أمنياً سيئاً، منذ اغتيال رئيس الوزراء السابق رفيق الحريري، وكان من نتيجته تراجع عدد السياح الذين زاروا لبنان حتى أيلول/سبتمبر 2005 بنسبة 13,9 في المئة، إلا أنه لا يعتبر ذلك تراجعاً دراماتيكياً، مقارنةً مع الأحداث التي حصلت في لبنان، وهو يتوقع أن يتحسن الوضع خلال الأشهر الثلاثة الأخيرة من العام الحالي وتستعيد السياحة في لبنان أرقام السنة الماضية المميزة. ويؤكد أن لبنان اليوم يمر في مرحلة جديدة من الأمن والاستقرار ما يمكنه من استعادة المكانة التي كان يتمتع بها سابقاً.

ويرى سركيس أن وزارة السياحة تعمل على جعل مشاركة لبنان في المعارض الدولية بأفضل مستوى ممكن بما يتناسب مع مقوماته السياحية المميزة ولكي نؤكد أن لبنان مستمر كوجهة سياحية أساسية في المنطقة.

تعاون بدل المنافسة

بالنسبة لمنافسة دول الجوار، يعتبر سركيس أن المنافسة عامل إيجابي، فكثرة المقاصد السياحية في منطقة معينة تعتبر عاملاً مشجعاً للسائح لزيارة مقاصد عدة في وقت واحد من خلال البرامج المشتركة، وهذا ما يقوم به لبنان مع دول الجوار كالأردن، سورية، قبرص ومصر. ويعطي مثالاً على هذا التعاون الاتفاقية الموقعة مع قبرص والمتعلقة بترويج برامج سياحية مشتركة. ويرى سركيس أن المنافسة بين الدول تفيد ولا تضر. وبالنسبة للتأشيرة، أوضح سركيس أن دخول قبرص يتطلب، بعد انضمامها الى الاتحاد الأوروبي، الحصول على تأشيرة "شينغن".

ويؤكد وزير السياحة اللبناني على أهمية تذليل العقبات الادارية أمام تدفق السياح، مشيراً إلى أن قيام الأردن ولبنان بمنح تأشيرة الدخول في المطار لمواطني البلدين، أدى إلى مضاعفة عدد السياح، فخلال شهر أيلول/ سبتمبر وحده زار لبنان نحو 17 ألف أردني، وهذا عدد ليس بقليل بين بلدين صغيرين، وكذلك بالنسبة للعراقيين حيث بات بإمكانهم الحصول على التأشيرة في المطار، ونسعى لتحقيق ذلك أيضاً مع دول أخرى مثل تركيا.

حملة لترويج لبنان

ويلفت سركيس إلى التعاون الحاصل بين لبنان والدول العربية، مؤكداً أن الرعايا العرب يعتبرون لبنان بلدهم الثاني وليس لديهم مشكلة بالمجيء إلى لبنان. أما بالنسبة للأسواق الغربية فيرى أنها تأثرت أكثر من الأسواق العربية بالنسبة للوضع في لبنان، لافتاً إلى أن السياحة يحكمها العامل النفسي، والسائح الأوروبي الذي يقصد للترفيه أو للعمل يهمه الأمن بالدرجة الأولى. فالأمن، كما قال، بات مشكلة لمعظم دول العالم وليس هناك من ضمانات في أي بلد، فكل البلدان معرضة للأحداث غير المتوقعة وهذا ما حصل في أميركا وأوروبا والشرق الأوسط والأقصى.

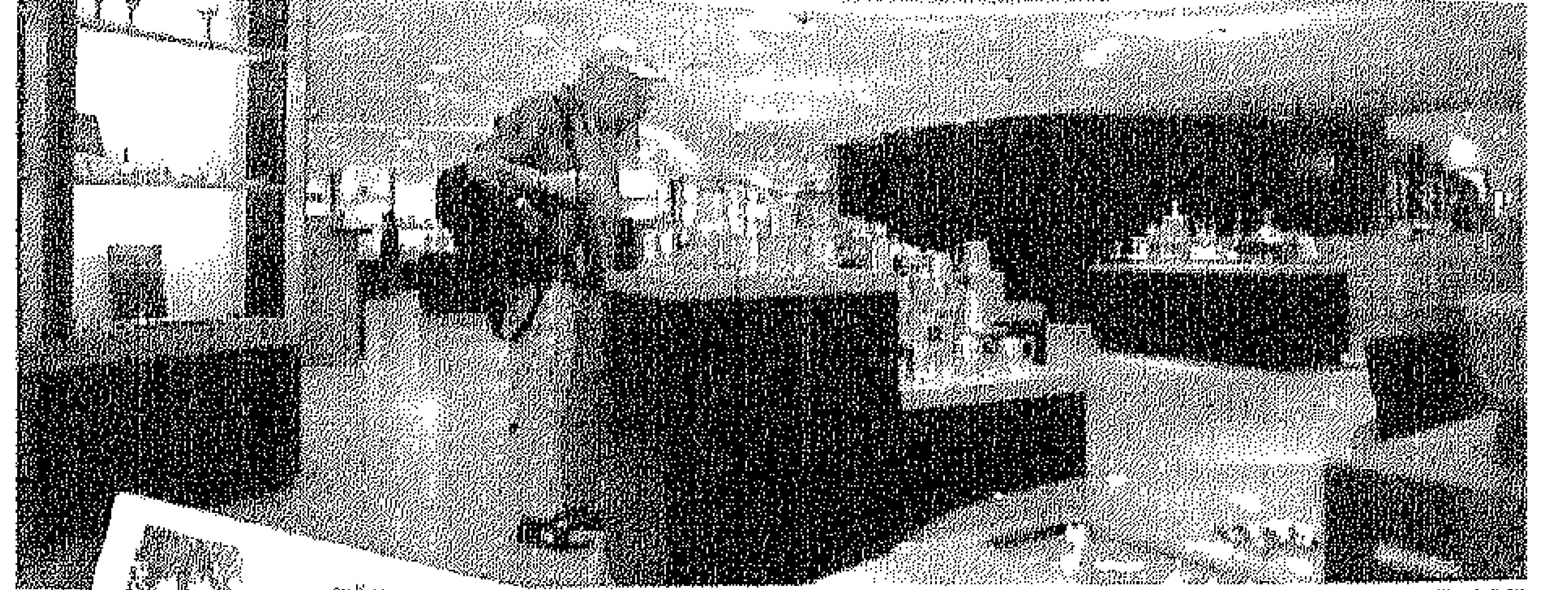
وعن الدور الذي تقوم به وزارة السياحة في ظل هذه الظروف، قال ان الوزارة بصدد إطلاق حملة ترويجية من خلال وسائل إعلام دولية وإقليمية. وفي الوقت نفسه، يضيف سركيس: "نقوم بتطوير البرامج السياحية في لبنان من خلال التركيز على السياحة الريفية فهناك الكثير من السياح في العالم باتوا يتفادون المجيء إلى المدن الرئيسية وتحديداً فنادق الخمس نجوم ويفضلون الطبيعة واستكشاف الأماكن البعيدة عن المدن".

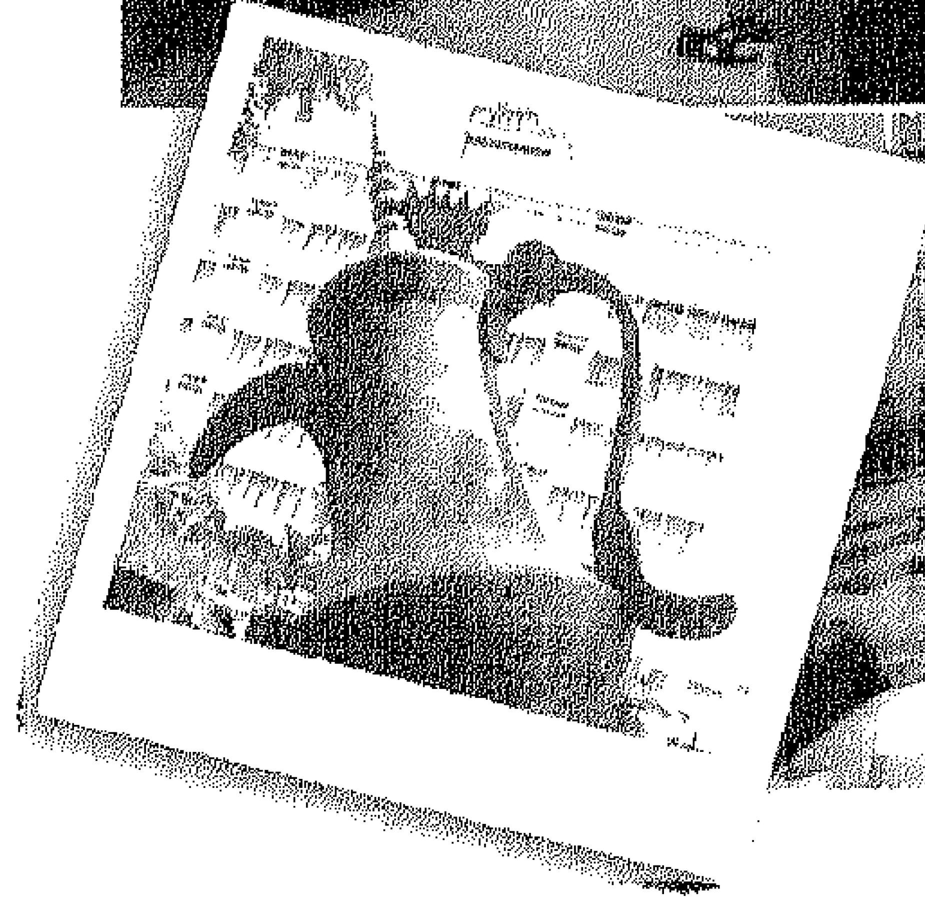
موسم الأعياد

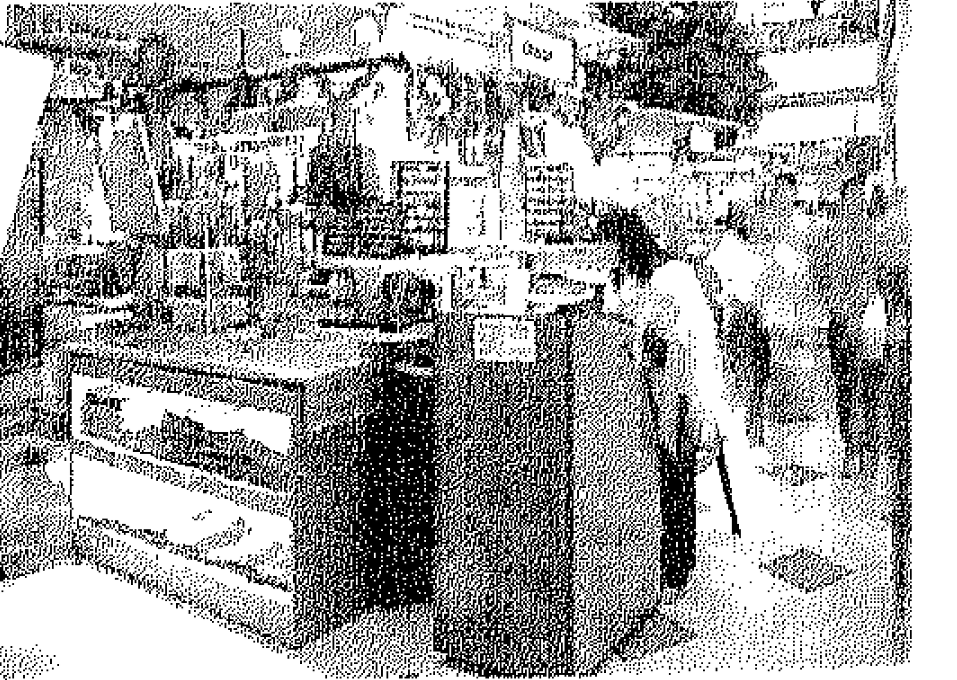
وبالنسبة لموسم الميلاد ورأس السنة، يقول سركيس: "الوضع كما كان خلال عطلة عيد الفطر حيث شهدت فنادق بيروت وضواحيها إقبالاً جيداً، لكن المشكلة لدينا خارج بيروت حيث أن الإقبال ليس كما نأمل. ولكنه أضاف: "نأمل في مواسم الأعياد المقبلة أن يتحسن الوضع مع قدوم السياح العرب واللبنانيين المقيمين في الخارج". ■

تمتّع بالتسوّق









يُعدّ التسوق في ماليزيا متعةً بحد ذاته حيث تجد في أكثر من مائتي مركز تجاري كل ماتتطلع إليه من المقتنيات الفخمة وأحدث صيحات الموضة والأجهزة الالكترونية والكهربائية والألعاب والمصنوعات اليدوية والأطعمة اللذيذة المتنوعة وغير ذلك و أكثر مما تتوقع.

يمكنك التجول في الشارع العربي حيث المطاعم والمتاجر العربية والاستفادة من العروض الرائعة خلال كرنفال ماليزيا أو مهرجان التسوق خلال فترة من يوليو إلى سبتمبر و تأكد أنك عند زيارتك لماليزيا في أي وقت سوف تجد كل ما تتطلع إليه ويدخل السعادة إلى نفسك

مرحباً بك في ماليزيا الرائعة

Malaysia
آسيا الحقيقية

لمزيد من المعلومات الرجاء زيارة: www.tourismmalaysia.gov.my

أوالإتصال بمكاتب سياحة ماليزيا "وزارة السياحة " على الأرقام التالية :

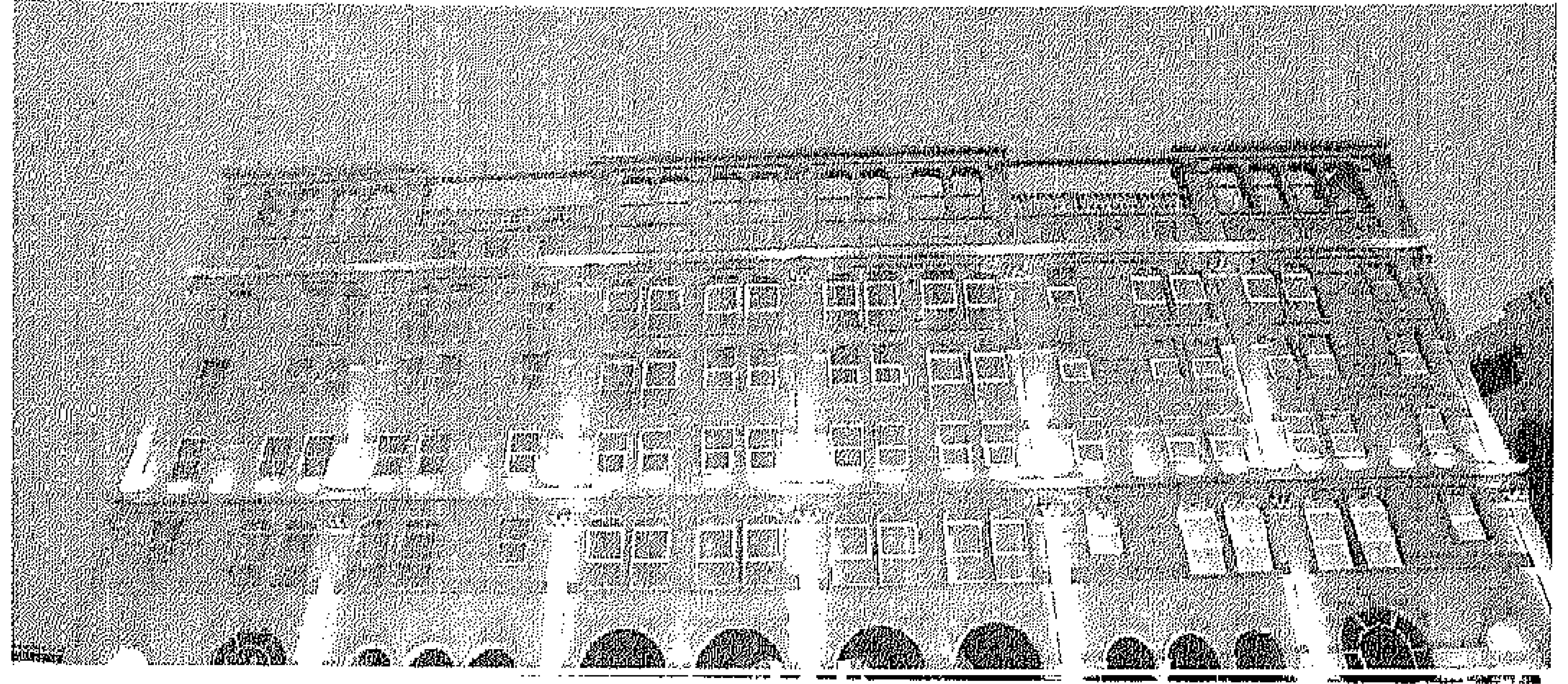
الإمارات العربية المتحدة : سياحة ماليزيا ، جناح رقم ٩ -مبنى السفينة دور الميزانين - بالقرب من مبنى لامسي -شارع الزبيل -ص.ب ٤٥٩٨ دبي - الإمارات العربية المتحدة . تليفون: ٩/ ٢٢٧٧٥٧٨ ٤ ٩٧١+ فاكس: ٢٣٥٢٣١٨ ٤ ٩٧١+

Email :mtpb.dubai@tourism.gov.my

المملكة العربية السعودية : سياحة ماليزيا ، شارع المؤلفين رقم ٢٤١ ، حي الرحاب ص.ب ٥٩٣ جدة ٢١٤٣١ - المملكة العربية السعودية تليفون: ٦٧٢٧٧٤٠/ ٦٧٢٨٠١٩ ٢ ٩٦٦+ تحويلة ١٣٦ فاكس: ٦٧٥٢٣٩١ ٢ ٩٦٦+

Email :mtpb.jeddah@tourism.gov.my

روتانا: فندق جديد في دبي


أجنحة فيلا روتانا

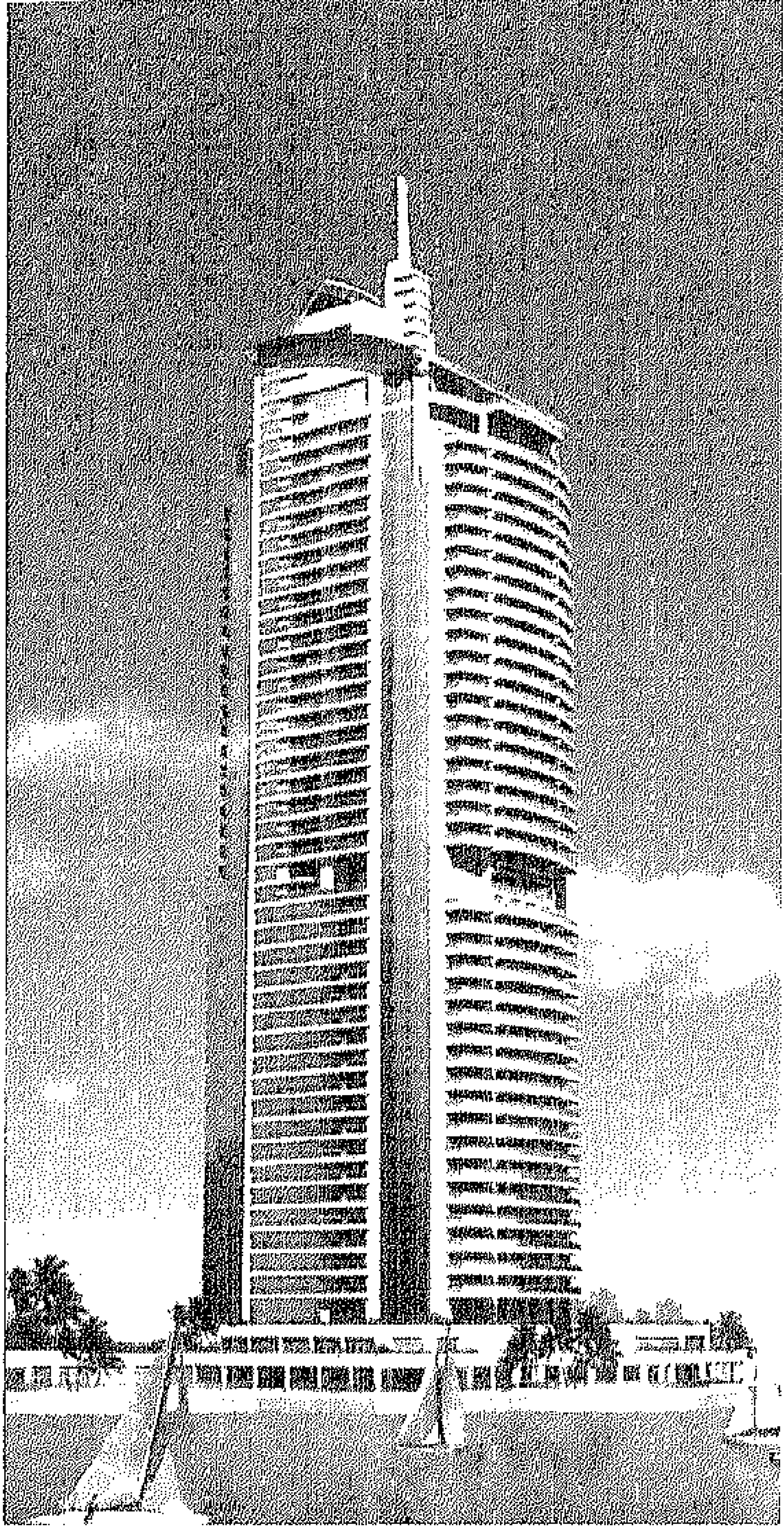
أعلنت مجموعة روتانا الفندقية عن افتتاح فندق جديد في دبي هو "أجنحة فيلا روتانا". ويتألف الفندق من 118 ستوديو/جناح تتوزع بين 56 استوديو كبيرة الحجم ونحو 62 جناحاً تنفيذياً؛ إضافة إلى المطاعم وناد صحي.

وقال المدير العام لـ"أجنحة فيلا روتانا" كنان غرواي: "إن الفندق يمثل عهداً جديداً في تقديم التصاميم المميزة والمواقع الخلابة والخدمات الراقية".

ويتميز مشروع روتانا الجديد، بقربه من المراكز الرئيسية في دبي، كمركز دبي المالي العالمي وقاعات المعارض ومركز المؤتمرات ومدينة دبي للإعلام ومدينة دبي للإنترنت. كما أنه لا يبعد سوى عشر دقائق عن مطار دبي الدولي.

وتدير فنادق روتانا حالياً 17 فندقاً في كل من دبي، أبو ظبي، الشارقة، لبنان، مصر وسورية، إضافة إلى 13 فندقاً ومنتجعاً قيد الإنشاء يتوقع انجازها قبل نهاية العام 2007، في كل من بيروت، مصر، دمشق، الدوحة، دبي والكويت.

تعاون بين "إيفا" و"موفنبيك" في لاغونا تاور دبي


فندق ومجمع "موفنبيك السكني لاغونا تاور" في دبي

بدأت شركة "إيفا للفنادق والمنتجعات" عمليات البيع في فندق ومجمع "موفنبيك السكني لاغونا تاور" في دبي من خلال برنامج مبتكر للشقق الفندقية الخاصة. وستقوم "موفنبيك" بإدارة الفندق وهو أول مشروع للشقق الفندقية الخاصة تحت علامة فندقية عالمية في دبي.

وتأتي هذه الخطوة بعد إبرام "إيفا" و"موفنبيك" اتفاقية تعاون لتطوير مشاريع شقق فندقية فاخرة وإيجاد المزيد من المواقع المهمة في مناطق الشرق الأوسط وأوروبا والهند وآسيا وأفريقيا.

وتحقق المبادرة التي طورتها "إيفا" نسبة عوائد مقبولة وفرص نمو كبيرة لرأس المال، كما تتيح للمستثمرين شراء شقق فندقية مفروشة بالكامل من فئة الخمس نجوم تحمل علامة فندقية دولية، مع نظام تأجير يوفر للمالك عوائد سنوية مضمونة تصل إلى 8 في المئة على الاستثمار الأساسي لأول 3 سنوات، إلى جانب إقامة مجانية لمدة 30 يوماً كل عام.

"فرخ البط عوام" ميشال نادر مديراً للعمليات في شيراتون MENCEY



تمت ترقية ميشال سرج نادر كمدير للعمليات في فندق شيراتون مانسي Mencey الكائن في سانتا كروز تاناريف في إسبانيا.

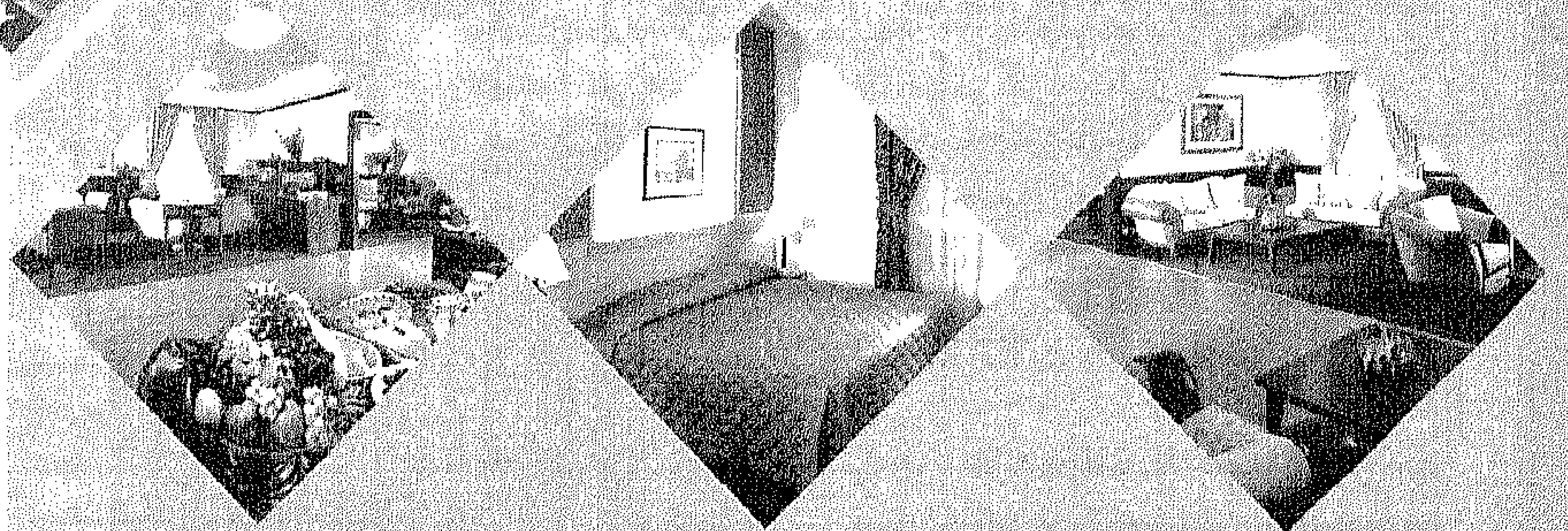
ويحمل **ميشال سرج نادر** شهادة عليا في إدارة الفنادق السياحية من مدرسة غيلون Gilon السويسرية وهو يتقن اللغات العربية والإسبانية والإنكليزية والفرنسية.

ولأن "فرخ البط عوام" كما يقال، فـ**ميشال** هو ابن عائلة مشهورة في المجال الفندقي، ومنذ طفولته كان لديه توجه قوي نحو صناعة السياحة والفندقة، فجدّه المرحوم **ميشال** كان مسؤولاً عن نادي اليخوت في فندق سان جورج في بيروت، وأبوه سرج مستشار للمشاريع السياحية لدى الأمم المتحدة، وهو العربي الوحيد الذي حاز على جائزة من "الأكاديمية الدولية للسياحة".

وكان **ميشال سرج نادر** عمل بعد تخرجه في بيروت متنقلاً بين فندق لوفاندوم إنتركونتيننتال، ونائباً لمدير الأغذية والمشروبات في فندق البريستول يوم كان تحت إدارة شيراتون ثم مديراً للأغذية والمشروبات في فندق ومنتجع شيراتون كورال بيتش في بيروت.

طابق رجال الأعمال، صُمّم بإتقان ليعكس أسلوبك الراقي

إذا كانت أعمالك هي التي دفعتك لزيارة دبي، فإن ما سنقدمه بين يديك من الراحة والترفيه سيكون حافزاً أقوى لتكرار الزيارة. فيمكنك أن تختار إحدى الأجنحة المصممة بشكل رائع في طابق رجال الأعمال، والتي تقدم لك غاية الهدوء والتميز لتمارس أعمالك في جو عملي راق يؤمن الراحة والاستقرار. هذا فضلاً عن أن طابق رجال الأعمال قد جهز بقاعة جلوس خاصة لإجراء اجتماعات العمل أو لأخذ قسط من الراحة بعد عناء يوم عمل. إن الخدمات العالية المستوى التي يضفيها طابق رجال الأعمال على المكان تؤمن لك الراحة المطلوبة والعناية الشخصية المتميزة لتكون على كامل الثقة بأنك ستتابع أعمالك وكأنك في المكان الذي تعودت عليه قبل ذلك.

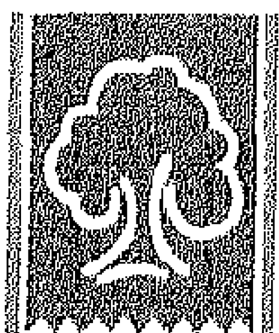


سيارة ليموزين تقلك من وإلى مطار دبي بشكل مجاني. • مكتب الاستقبال بخدمات مثالية لتأمين الحجز بالفندق وإجراءات المغادرة. • وجبة إفطار يومية. • تجهيزات راقية في الغرف. • مركز لإدارة الأعمال مع قاعة مؤتمرات واجتماعات أو مكاتب خاصة. • قاعة استقبال للقاء الضيوف من رجال الأعمال والضيوف المميزين. • خدمات راقية لإنجاز الحفلات الضخمة والمؤتمرات. • النادي الصحي مع صالة للياقة البدنية، وحمام سباحة وملاعب للتنس. • مطعم راق يقدم أشهى الأطباق العالمية، ومطاعم وجبات سريعة مع خدمة التوصيل للغرف على مدار الساعة. • أكثر من ٨٠ متجراً مميزاً تعرض أرقى الأزياء الفاخرة ومستحضرات التجميل والمجوهرات. • مصرف، صيدلية، وسوبر ماركت.

THE

Executive Club

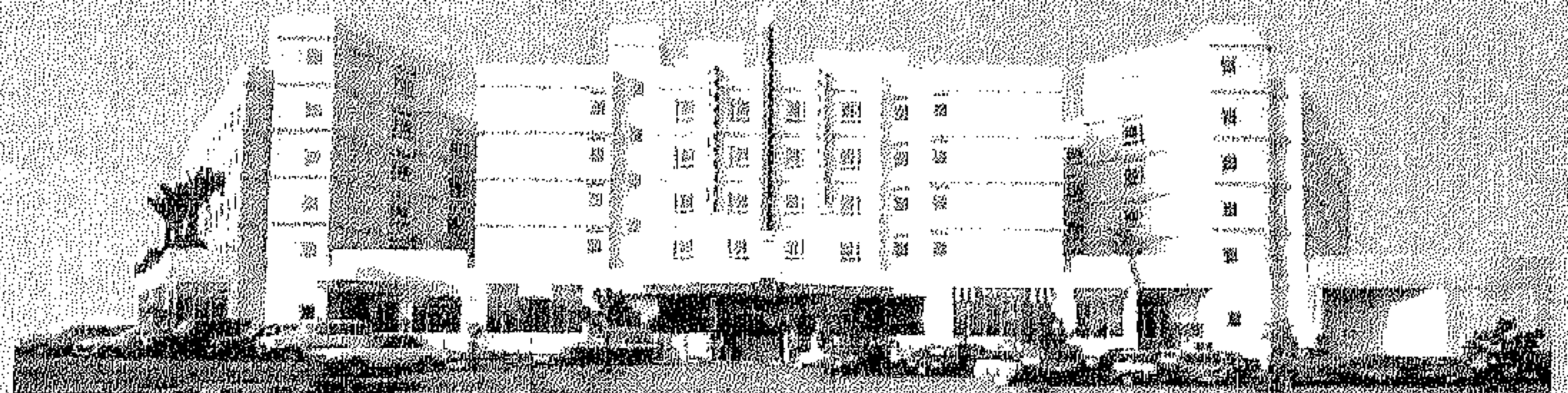
AT



البستان رزيدنس

متعة الإقامة

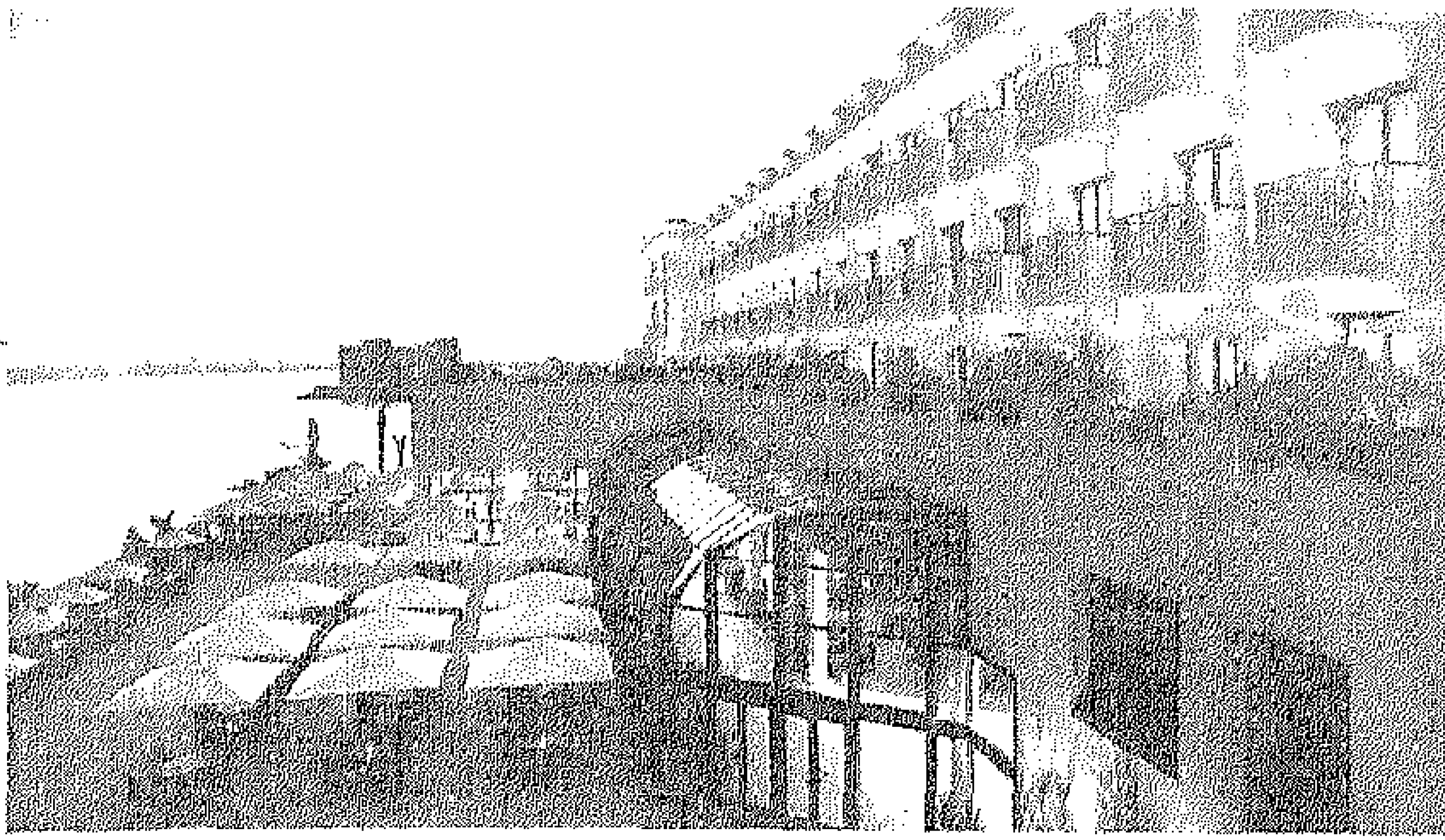
www.al-bustan.com



شارع النهدة، الطوار، صندوق بريد ٢٠١٠٧، دبي، الإمارات العربية المتحدة

هاتف ٢٦٢٣٠٠٠ ٤ ٩٧١+ فاكس ٢٦٢٣٠٠٥ ٤ ٩٧١+ البريد الإلكتروني: albustan@emirates.net.ae

كونكورد ضفاف البحيرة: فندق رجال الأعمال في تونس



انضم فندق "كونكورد ضفاف البحيرة" إلى فنادق الدرجة الأولى في تونس بعد افتتاحه مؤخراً في احتفال كبير، وبعدما استضاف عدداً من كبار الزوار المشاركين في القمة العالمية حول مجتمع المعلومات التي انعقدت في تونس منتصف تشرين الثاني/ نوفمبر الماضي.

يقع فندق كونكورد في منطقة بحيرة تونس التي تملكها شركة البحيرة للاستصلاح والتطهير، التابعة لمجموعة دله البركة، والتي باتت تمثل الامتداد المستقبلي للعاصمة التونسية. ويطل الفندق على مياه البحيرة مباشرة، وهو مملوك من شركة "الحمام" التي يساهم فيها عدد من رجال الأعمال التونسيين أبرزهم **عبد العزيز ساسي وعائلة بن ناصر**.

ووقعت الشركة المالكة عقداً مع شركة كونكورد العالمية لإدارة الفندق، وينص العقد على أن يكون المدير العام للفندق ورئيس الطباخين من مجموعة كونكورد، التي تملك وتدير نحو 80 فندقاً في فرنسا و22 بلداً آخر.

يحتوي الفندق على 123 غرفة وعدداً من الأجنحة وكلها مجهزة بخدمات الاتصال والإنترنت. كما يوفر الفندق مركزاً لرجال الأعمال يقدم خدمات السكرتاريا والترجمة ونشرات الأخبار بجميع اللغات على مدار الساعة.

وقال المدير التجاري للفندق **أحمد مزاح** إن كونكورد ضفاف البحيرة هو أكثر من فندق عادي لرجال الأعمال، إنه جيل جديد من الفنادق الراقية التي تكمل البنية السياحية في تونس، وسنحرص على توفير الخدمة المميزة لزبائن مميزين، ونحن واثقون أنهم لن يقبلوا بأقل من الخدمات التي نوفرها لهم.

"إليكسير سبا": في الحبتور غراند



افتتحت الحبتور غراند ريزورت آند سبا نادي "إليكسر سبا آند هيلث" الذي يشكل مفهوماً جديداً مع لمسة عربية كجزء من علاجاته الخاصة.

ويوفر "إليكسير سبا" المنتجات الطبيعية الغنية المستوردة من كافة أنحاء العالم كزيت شجرة الأرغان المغربية وأملاح وطين البحر الميت من الأردن وغيرها من أساليب العلاج والعناية بالجسم بأساليب شرقية وغربية.

ويحتوي النادي على ست غرف للعلاجات تشمل غرفة للعوم الجاف، وغرفة العلاج بالطين، وأماكن للعناية بالأظافر، وأخرى للحصول على لون برونزي من دون التعرض للشمس، بالإضافة إلى غرفة البخار الكريستالية، الساونا المغربية. كما تتوفر منطقة مخصصة للراحة تنبعث في أرجائها الروائح العطرية المساعدة على الاسترخاء والموسيقى الهادئة وتمنع فيها بتاتاً الهواتف النقالة وأجهزة النداء الآلي.

ويقدم خبراء العلاج الطبيعي العلاجات الأنسب للنزلاء. ويتمثل العلاج الشرقي بعلاجات الأبيانغا وشيرودار ذات اللمسة الهندية التي تستخدم نوعاً خاصاً من الزيوت لكل نوع من الجسم. كما تتوفر العلاجات التايلاندية مثل يتسارا والمساج الملكي التيلاندي ومساج نقاط الطاقة والتنفس العميق بطريقة براناياما وعلاج شاكرا الخاص بإعادة الوزن.

كما يوفر النادي الصحي قسماً للتمارين واللياقة البدنية مفتوحاً على مدار الساعة أمام نزلاء حبتور غراند ريزورت.

"أكور" تدير فندق وشقق "ميركوري غراند بحيرة الجميرا"

أعلنت شركة "أكور"، إحدى أكبر شركات الفنادق ومجموعات الخدمات في الشرق الأوسط، عن توقيع اتفاقية مع **د. أحمد بن سيف آل نهيان**، لإدارة فندق وشقق "ميركوري غراند بحيرة الجميرا" الجديد الذي تبلغ تكلفة إنشائه 250 مليون درهم.

سيضم الفندق المصنف من فئة الخمس نجوم والمؤلف من 33 طابقاً، 357 وحدة تشمل 269 غرفة و88 شقة، إلى جانب المرافق الترفيهية وصالات المؤتمرات والمطاعم. ومن المقرر البدء في البناء في شهر آذار/ مارس 2006، على أن ينتهي في الشهر نفسه من العام 2008.

وقال **د. احمد بن سيف آل نهيان**: "لقد اخترنا شركة "أكور" لأننا نعتبرها شريكاً ستراتيجياً في جزء من استثماراتنا". وأضاف: "يعد فندق وشقق "ميركوري غراند بحيرة الجميرا" في دبي الثالث من نوعه بعد فندق "سوفيتيل- أغادير"، و"فندق سوفيتيل- مراكش" في المغرب، الذي تتولى شركة "أكور" إدارته.

يذكر أن "أكور" تلتزم بخطة للتوسع الإقليمي تستهدف زيادة عدد الفنادق التي تديرها من خلال السنوات الأربع المقبلة من 18 فندقاً تضم 3,5 آلاف غرفة الى 52 فندقاً تضم 12 ألف غرفة إضافية.



الشيخ د. احمد بن سيف آل نهيان بعد توقيع الاتفاقية

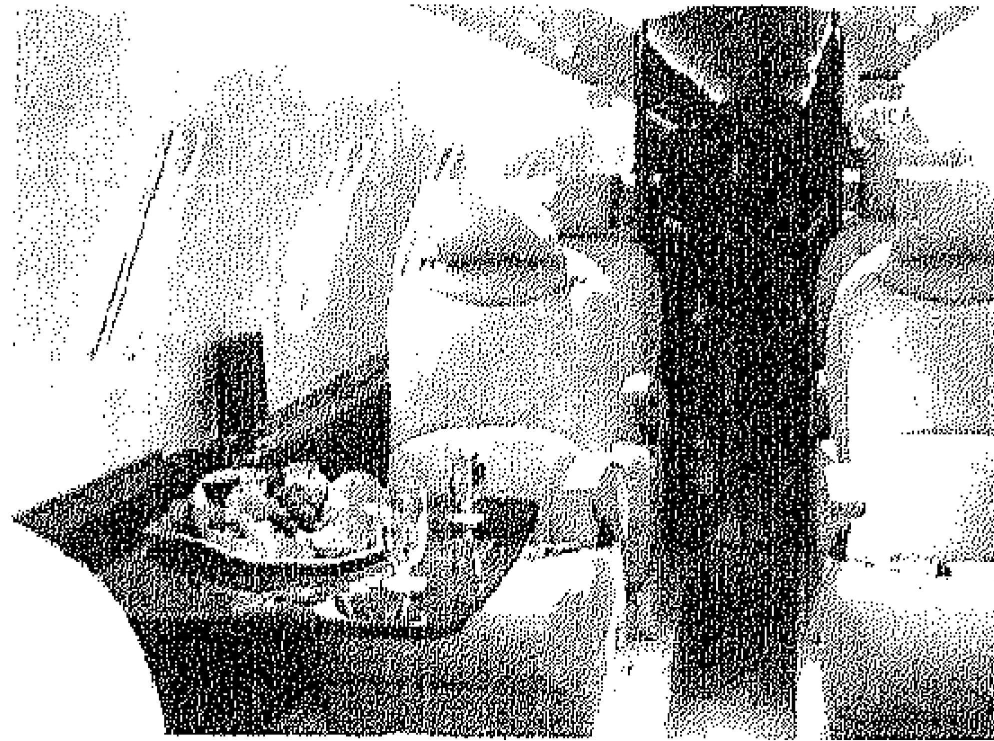


طائرات خاصة متوفرة عند الطلب لتنقل المسافرين مباشرة إلى وجهاتهم

منتج جديد من لوفتاهانزا
سافر بمرونة أكثر مع طيران لوفتهانزا الخاص

قامت لوفتهانزا بطرح منتج متميز في ربيع ٢٠٠٥ يعتبر فريداً من نوعه لغاية الآن. فهو يوفر للركاب مرونة أكبر ودرجة من الخصوصية أكثر من ذي قبل. ومع طيران لوفتهانزا الخاص، تحصل على جميع مزايا الرحلة بطائرة خاصة مع تشكيلة الخدمات الراقية وشبكة الخطوط العالمية الكاملة.

رحلات دائمة تربطكم مع العالم باستمرار مع طيران لوفتهانزا الخاص، يحصل الركاب على رحلات مستمرة إلى مراكز فرانكفورت وميونيخ حتى من مطارات غير مركزية، ومنها إلى شبكة لوفتهانزا العالمية. وكذلك فإن طيران لوفتهانزا الخاص يربط أكثر من ١,٠٠٠ وجهة في الاتحاد الأوروبي وسويسرا والنرويج مباشرة مع بعضها البعض. ويتوفر طيران لوفتهانزا الخاص للمسافرين خلال ٢٤ ساعة ويمكن الحجز بأسعار ثابتة و مغرية – وتشمل أيضاً الحصول على أميال لوفتهانزا مايلز أند مور



سافر وتمتع بالخصوصية المطلقة

خدمات درجة أولى

يتمتع عملاء طيران لوفتهانزا الخاص بمزايا الدرجة الأولى، مثل الخصوصية التامة على متن الرحلة، المواصلات بالليموزين في فرانكفورت وميونيخ بين صالة المطار والطيران الخاص، بالإضافة إلى الراحة التامة خلال الرحلة بكاملها. وهذا علاوة على أن كل عضو في مايلز آند مور يمكنه اكتساب ١٠,٠٠٠ ميل عن كل رحلة مع طيران لوفتهانزا الخاص.

شريكان قويان

تتعاون لوفتهانزا بشأن خدمات الطيران الخاص الجديدة مع نت جيتس، الشركة العالمية الرائدة في مجال توفير الطائرات الخاصة. وهذا يتيح للمسافرين تخطيط رحلتهم بكفاءة ومرونة تامة مع توفير الوقت والاستمتاع بخدمة طائرة خاصة وفقاً لأحدث مستويات معايير السلامة.

المعلومات والحجز

بواسطة الاتصال على الرقم 00 33 99 02 18 49+ يتلقى المسافرون خدمة شاملة من مصدر واحد. حيث يقدم لهم فريق خدمة لوفتهانزا للطيران الخاص المشورة التفصيلية، ويتولى الفريق الحجز لهم. ويهتم الفريق أيضاً بالحجوزات الفندقية، نقل الركاب إلى المطار و اختيار الطعام المفضل من قائمة الطعام على الرحلة. وللحصول على مزيد من المعلومات عن طيران لوفتهانزا الخاص، يرجى زيارة الموقع:
www.lufthansa-private-jet.com

There's no better way to fly.

قطاع التأمين العربي: تمركز خليجي أقساطاً وشركات

بيروت - برت دكاش

حقق قطاع التأمين العربي خلال العام 2004 نمواً مهماً بلغت نسبته 12 في المئة مقارنة بالعام 2003 حيث بلغ إجمالي الأقساط 8,5 مليارات دولار أصدرتها 376 شركة تأمين. واحتلت دولة الإمارات العربية المتحدة المرتبة الأولى من حيث حجم الأقساط الذي بلغ نحو 1,5 مليار دولار، وتلتها السعودية في المرتبة الثانية مع 1,4 مليار دولار، والمغرب في المرتبة الثالثة مع 1,3 مليار دولار.

أظهرت نتائج الأسواق العربية بحسب دليل تصنيف شركات التأمين العربية (DAIR) الذي صدر مؤخراً عن شركة مهنا أن مجموع أقساط دول مجلس التعاون الخليجي من إجمالي الأقساط بلغ 4,094 مليارات دولار، أي ما نسبته 48,1 في المئة، مقابل 51,8 في المئة لباقي الأسواق العربية والتي تشكل حصة سوق المغرب منها منفردة 31,2 في المئة.

واللافت أيضاً أن مجموع أقساط دولة الإمارات والسعودية من إجمالي سوق التأمين في دول مجلس التعاون الخليجي بلغ نحو 2,901 مليار دولار، أي ما نسبته 70,8 في المئة، كما بلغت حصتهما من إجمالي سوق التأمين العربية 34,1 في المئة.

وأشار دليل DAIR أن سوق التأمين الجزائرية سجلت أعلى معدل نمو بين الأسواق العربية الأخرى بنسبة 19 في المئة مع حجم أقساط بلغ 480 مليون دولار، فيما حلت كل من قطر والأردن في المرتبة الثانية من حيث النمو بنسبة 17 في المئة مع حجم أقساط 283 مليوناً و273 مليوناً على التوالي، في حين حققت السوق السعودية معدل نمو 16 في المئة.

وبحسب الدليل أيضاً، فإن التأمين الإلزامي على السيارات يعدّ من أبرز الفروع التي تساهم في زيادة أقساط التأمينات العامة "غير الحياة" المصدرة في السوق السعودية، في وقت أدى ارتفاع تكلفة التأمين الصحي في دولة الإمارات إلى زيادة نسبة أعمال التأمينات العامة والتي بلغت 13 في المئة.

وتوقع دليل تصنيف الشركات بأن يؤدي التأمين الإلزامي في السعودية والإمارات العربية إلى تعزيز نمو أسواق التأمين الإقليمية، كما يشير تقرير لوكالة التصنيف الدولية A.M.Best الصادر في أيار/مايو الماضي إلى أن النمو السكاني الذي يشهده العالم العربي يعتبر من العوامل الإيجابية لنمو سوق التأمين العربية، وذلك في إطار توقعات للبنك الدولي تشير إلى أن عدد سكان المنطقة العربية سيصل إلى 300 مليون نسمة في العام 2010.

وأشار الدليل إلى أن قطاع التأمين على الحياة في العالم العربي سجل نمواً بنسبة 8 في المئة في العام 2004. وحققت الجزائر كذلك أعلى نسبة نمو في هذا النشاط بلغت 73 في المئة، وتلاها كل من لبنان وقطر بمعدل نمو 29 في المئة، كما سجلت كل من السعودية ومصر ودولة الإمارات معدلات زيادة مهمة.

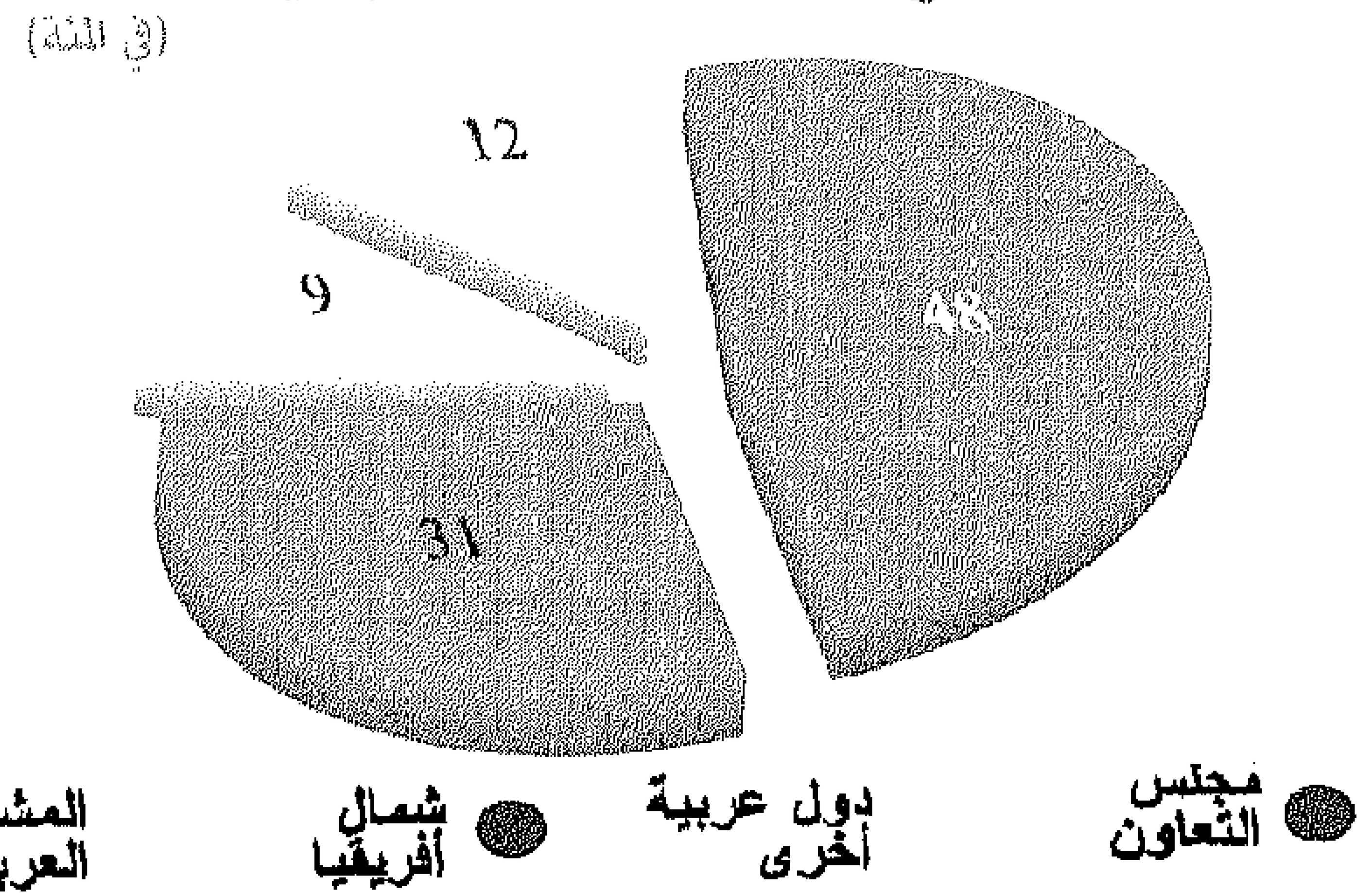
ويعتبر لبنان من الدول التي يسجل فيها قطاع التأمين المساهمة الأعلى في الناتج المحلي مقارنة بالدول العربية الاخرى، اذ بلغت نسبة مساهمته نحو 3,04 في المئة مع حجم أقساط 577 مليون دولار، وتليه المغرب بنسبة 2,69 في المئة، والأردن بنسبة 2,48 في المئة.

التصنيف

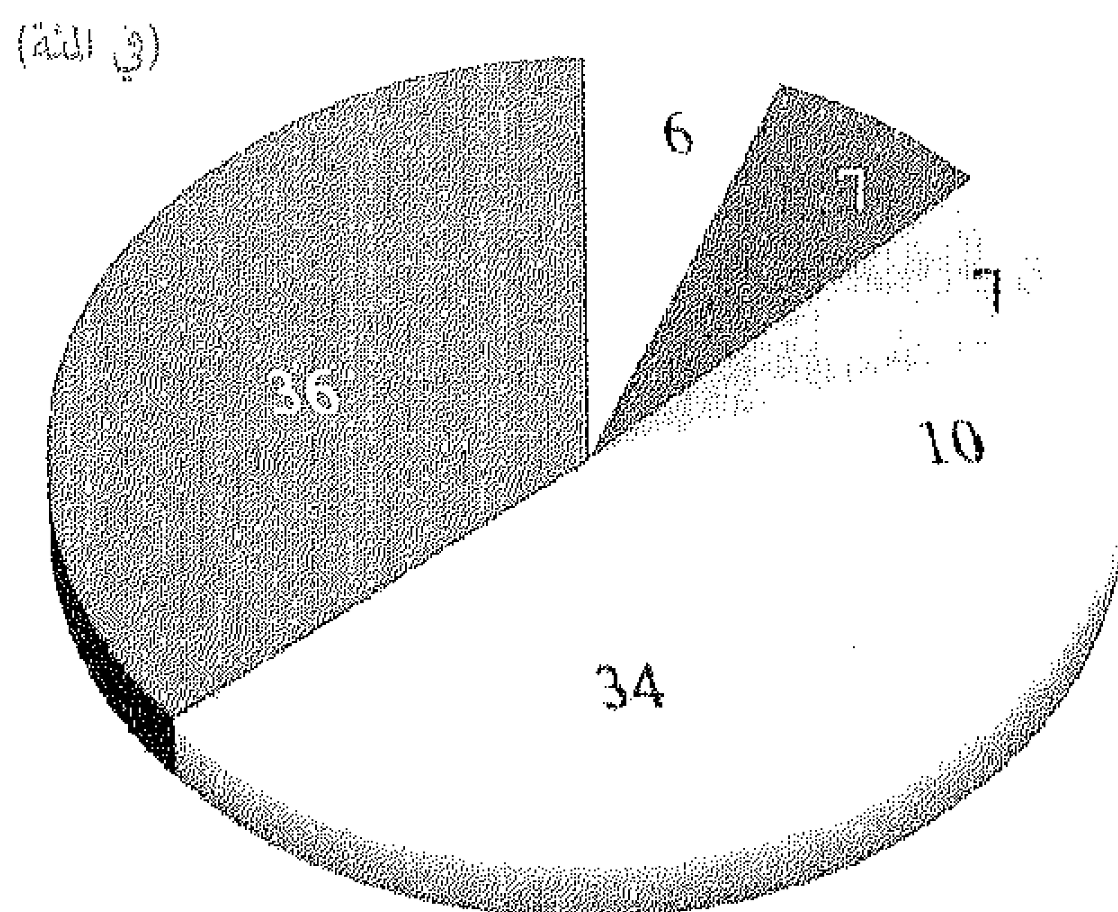
أما عن تصنيف شركات التأمين فقد شمل الدليل، الذي يصدر للسنة الرابعة على التوالي، تصنيف 88 شركة تأمين عربية توزعت بين 59 شركة تأمين عامة، و21 شركة تأمين حياة وغير حياة و8 شركات إعادة تأمين. وتكمن أهمية التصنيف في أنه يسهم في إعطاء صورة واضحة عن قوة الشركة المالية وملاءتها، ويدل على مدى قدرتها على الوفاء بالتزاماتها تجاه حملة البوالص.

واعتمدت شركة مهنا في هذا الدليل على نوعين من التصنيف، الأول التصنيف غير التفاعلي Non- interactive والذي تم اعتماده لتصنيف غالبية الشركات، ويستند إلى الميزانيات المنشورة لتلك الشركات. أما النوع الثاني فهو التصنيف التفاعلي Interactive ويعتمد على تقييم مفصل لقوة ميزانية الشركة وعلى تقييم نوعية إيراداتها وتحليل النسب Ratios، إضافة إلى تحليل شامل للمعايير غير المالية. واقتصر التصنيف التفاعلي على ثلاث شركات فقط هي شركة التأمين العربية التي ارتفع تصنيفها من

توزيع أقساط التأمين جغرافياً



توزيع أقساط التأمين بين دول مجلس التعاون



أول 10 شركات:
63.2 في المئة من الأقساط

بلغ مجموع أقساط أول عشر شركات 1,653 مليار دولار أي ما نسبته 19,4 في المئة من إجمالي حجم السوق، في حين بلغت حصتها نحو 63,2 في المئة من إجمالي أقساط الشركات التي شملها الترتيب.

ترتيب أول عشر شركات تأمين بحسب الأقساط (مليون دولار)

الترتيب	اسم الشركة	الأقساط	البلد
1	التعاونية للتأمين	338.6	السعودية
2	مصر للتأمين	271	مصر
3	أبو ظبي الوطنية للتأمين	194.6	الإمارات
4	قطر للتأمين	150.7	قطر
5	عمان للتأمين	143.9	الإمارات
6	الشرق للتأمين	124.2	مصر
7	الخليج للتأمين	122.1	الكويت
8	ميدغلف	111	السعودية
9	العين الأهلية للتأمين	105.2	الإمارات
10	الظفرة للتأمين	91.8	عُمان
	المجموع	1653.1	

المصدر DAIR 2004

توزيع الأقساط وعدد الشركات حسب الأسواق

البلد	حجم الأقساط (مليون دولار)	النسبة (%)	عدد الشركات
الإمارات	1493	17.56	46
السعودية	1408	16.56	75
الكويت	393	4.62	17
قطر	283	3.33	8
عمان	274	3.22	16
البحرين	243	2.86	21
المجموع	4094	48.15	183
المغرب	1372	16.14	18
تونس	554	6.52	22
الجزائر	480	5.65	13
ليبيا	220	2.59	2
المجموع	2626	30.89	55
مصر	647	7.61	20
السودان	103	1.21	16
اليمن	37	0.44	11
المجموع	787	9.26	47
لبنان	577	6.79	55
الأردن	273	3.21	26
سورية	109	1.28	2
فلسطين	36	0.42	8
المجموع	995	11.70	91
الاجمالي	8502		376

المصدر DAIR 2004

درجة -A في العام 2002 إلى درجة +A في العام 2004. أما الشركتان الأخريان فهما شركة المتوسط والخليج للتأمين وإعادة التأمين "ميدغلف" وشركة UCA. وقد حصلت الشركتان على تصنيف -A. وحصلت 49 شركة تأمين عامة من بين 59، أي ما نسبته 69,3 في المئة من إجمالي عدد شركات التأمين العامة التي شملها التصنيف، على درجة +BBB. أما شركات التأمين على الحياة فحازت نسبة 71,4 في المئة منها على درجة -A، في حين حازت نسبة 71,5 في المئة من شركات الإعادة المصنفة على تصنيف -A. وتجدر الإشارة إلى أن التصنيف -BBB وما فوق يعتبر مؤشراً آمناً بالنسبة لشركة التأمين بحسب تصنيف **شركة مهنا.**

وبلغ إجمالي حجم أقساط الشركات التي شملها التصنيف في العام 2004 نحو 3,8 مليارات دولار تمثل نحو 45 في المئة من مجمل الأقساط المصدرة في العالم العربي (8,5 مليارات دولار في العام 2004). وبحسب نشاط الشركات المصنفة، فإن معدل نمو أقساط الشركات ذات الانشطة التأمينية المتنوعة Composite بين العامين 2002 و2004، بلغ 28,6 في المئة حيث ارتفعت الأقساط من824 مليون دولار إلى 1 مليار دولار. وسجلت شركات التأمين العامة نمواً في حجم الاقساط، من 1,5 مليار دولار في العام 2002 إلى 2,5 مليار في العام 2004. أما شركات الإعادة فتراجع حجم أقساطها من نحو 280 مليون دولار إلى نحو 270 مليوناً بنسبة 3,5 في المئة.

تمركز خليجي

أظهر ترتيب أول 25 شركة تأمين عربية من حيث حجم الأقساط، من أصل 88 شركة تم تصنيفها، استئثار هذه الشركات بنسبة 30,7 في المئة من إجمالي حجم سوق التأمين العربية، مع مجموع أقساط بلغ 2,611 مليار دولار. وأظهر الترتيب وجود 17 شركة خليجية من أصل أول 25 شركة.

واستأثرت شركات التأمين الخليجية بالحصة الأكبر من أقساط التأمين التي أصدرتها أول 25 شركة، إذ بلغ مجموع أقساطها نحو 1,926 مليار دولار، أي ما يعادل 73,7 في المئة من مجموع أقساط الشركات الـ 25 الأولى، وعلى نحو 47 في المئة من إجمالي سوق مجلس التعاون، وهو ما يعادل نحو 22,6 في المئة من إجمالي حجم السوق العربية. وتشكل هذه الشركات الـ17 نحو 9,2 في المئة فقط من عدد الشركات الخليجية البالغ 183 شركة تأمين، ما يدل، من خلال هذه النسب، على تمركز التأمين في أسواق الخليج وفي عدد محدود من الشركات.

ويشير الدليل كذلك إلى أنه على الرغم من النمو المحقق فلا تزال حصة سوق التأمين العربية مقتصرة على نسبة 1 في المئة من إجمالي سوق التأمين العالمية في العام 2004. ويحول دون حصول تطور حقيقي لهذه الصناعة وجود بعض المعوقات الثقافية أو الدينية خصوصاً في نشاط التأمين على الحياة رغم النمو الإيجابي الذي تم تسجيله العام الماضي. إلا أنه يتوقع، وفي ظل النمو المتزايد لنشاط التأمين التكافلي، كخيار شرعي بديل لمنتجات التأمين التقليدية، بالإضافة إلى ابتكار منتجات وقنوات توزيع جديدة، إلى تطوير سوق التأمين على الحياة وتالياً قطاع التأمين ككل في العالم العربي كما أشار تقرير لوكالة A.M. Best. ■

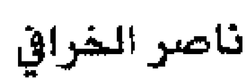
"المصرية الكويتية القابضة" تطلق شركتين جديدتين

في خطوة اعتبرها المراقبون تعزيزاً لمستقبل نشاط التأمين التكافلي في السوق المصرية، وافقت الهيئة المصرية العامة للرقابة على التأمين بصورة مبدئية على العرض الذي تقدمت به الشركة القابضة المصرية الكويتية لتأسيس شركتين، إحداهما في مجال التأمين على الحياة، والثانية لتأمين الممتلكات.

ووفقاً للعرض، من المنتظر أن تبدأ الشركتان عملهما خلال الربع الأول من العام المقبل 2006، بالحد الأدنى لرأس المال، الذي نص عليه قانون الإشراف والرقابة على التأمين والمحدد بنحو 30 مليون جنيه (5,5 ملايين دولار) للشركة الواحدة.

وتمتلك الشركة القابضة المصرية الكويتية، إحدى شركات مجموعة الخرافي، حصة قدرها 27,6 في المئة من رأس مال شركة الدلتا للتأمين بعدما قامت مؤخراً بشراء حصة الشركة المصرية لإعادة التأمين في "الدلتا" البالغة 7,1 في المئة وذلك في إطار خطة طموحة لمجموعة الخرافي للتوسّع في سوق التأمين المصرية.

من جهة أخرى، تشهد سوق التأمين التكافلية في مصر مزيداً من الإقبال من جانب المؤسسات المالية حيث يعتزم تحالف يضم بنوك "فيصل الإسلامي" المصري والمصرف العربي الدولي و"الأهلي" و"مصر إيران للتنمية" والصندوق الاجتماعي للتنمية التقدم رسمياً لهيئة الرقابة على التأمين بطلب تأسيس شركتين للتأمين التكافلي برأس مال يبلغ نصف مليار جنيه لكل شركة.


ناصر الخرافي

تصنيف +A لشركة التأمين العربية

حازت شركة التأمين العربية على تصنيف (+A) بحسب دليل تصنيف شركات التأمين العربية (DAIR) الذي تنشره سنوياً شركة مهنا. وبموجب هذا التصنيف، تكون شركة التأمين العربية انتمت للعام الثالث على التوالي إلى مجموعة شركات التأمين الأكثر أماناً في المنطقة.

وارتقى تصنيف الشركة التفاعلي Interactive من (A) في العام 2003 إلى (+A) (مع تطلّع إيجابي) في العام 2004 وذلك استناداً إلى الربحية العالية التي حققتها الشركة في العام الماضي، إضافة إلى قوة رأس مالها وإلى النمو الذي حققته من خلال إدخالها منتجات تأمينية جديدة ومفيدة؛ وجاء هذا التصنيف بناء على التحليل الدقيق لبيانات الشركة المالية ولمعلومات وبيانات عامة إضافية.

وبلغ إجمالي أقساط الشركة المكتتبة نحو 62,3 مليون دولار في العام 2004 مقابل 51,2 مليوناً في العام 2003 بنسبة زيادة 21,6 في المئة؛ وتراجع عدد الادعاءات من 25 مليون دولار في العام 2003 إلى 24,5 مليوناً في العام 2004، كما حققت الشركة صافي أرباح بلغت نحو 12,7 مليون دولار مقابل 8,8 ملايين دولار في العام 2003 بمعدل نمو 44,3 في المئة، في حين بلغ مجموع حقوق المساهمين نحو 90 مليون دولار مقابل 79,2 مليوناً العام 2003 بزيادة نسبتها 13,6 في المئة.


مدير عام شركة التأمين العربية فادي شماس

تعاون استثماري بين "اليانز" و"هيرميس"

تدرس شركة اليانز مصر للتأمين تأسيس محافظ استثمار جديدة بالتعاون مع شركة هيرميس لإدارة الأصول.

وقال العضو المنتدب للشركة **علاء كامل** أن "اليانز" بدأت في دراسة بعض التغطيات التأمينية المتطورة والتي من المنتظر أن تترافق مع توسّع في تأسيس محافظ استثمار تناسب طبيعة الأموال المجمّعة في طرح هذه التغطيات.

علاء كامل

وقال لـ"الاقتصاد والأعمال": "إنّ السياسة الاستثمارية للشركة يتم تحديدها بالتعاون أولاً مع "اليانز" العالمية، وتقوم "هيرميس" ثانياً بالتنفيذ وتحقيق العوائد المرجوة".

وأوضح أن "اليانز" أنشأت حتى الآن، إلى جانب صندوقين رئيسيين أحدهما بالدولار والآخر محلي، 5 محافظ استثمارية تتميز بمرونة في استثمار أموالها بحيث يتمكن العميل من تحديد حجم الخطر الذي يمكن أن يتحمله وفقاً للبرامج التأمينية الموجهة للأشخاص.

وأكد أن "اليانز" رغم كونها من أكبر 5 شركات على المستوى العالمي في إدارة الأصول، إلا أن تحالفها مع "هيرميس" لإدارة المحافظ جاء بديلاً عن ممارستها لهذا النشاط في السوق المحلية.

من جهة أخرى، تتفاوض شركة اليانز حالياً مع 3 بنوك مصرية لتوقيع تحالفات تمهيداً لتدشين نشاطها في مجال التأمين البنكي مستفيدة في ذلك من الحركة النشطة التي يمر بها القطاع المصرفي المصري حالياً.

"أريج": الأرباح زادت 122 في المئة

حققت المجموعة العربية للتأمين (أريج) في الربع الثالث من العام الحالي أرباحاً صافية بلغت 42,1 مليون دولار بزيادة قدرها 122 في المئة مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي.

وتميز أداء "أريج" في العام 2005 بتطور أدائها الاكتتابي حيث سجلت زيادة في الأقساط الإجمالية بنسبة 25 في المئة لتصل قيمتها إلى 144,9 مليون دولار مقابل 115,5 مليون دولار للفترة نفسها من العام 2004. وبلغت قيمة اقساط التأمين الاتفاقي نحو 125 مليون دولار مقابل 96,3 مليون دولار للفترة نفسها من العام 2004. وسجلت المنطقة الآسيوية معدل نمو بنسبة 52 في المئة والمنطقة العربية 25 في المئة مقارنة. وتسعى الى تعزيز وجودها في أسواق الشرق الأقصى، حيث ستقوم بإنشاء فرع لها قريبا.

أما الأرباح الاكتتابية الناتجة عن عمليات إعادة التأمين الرئيسية لـ"أريج" فقد بلغت 4,7 ملايين دولار مقارنة بعجز بلغ 4,1 ملايين دولار للأشهر التسعة الأولى من العام 2004؛ كما استفادت "أريج" أيضاً خلال العام 2005 من المكاسب الرأسمالية والأرباح التشغيلية البالغة 28,9 مليون دولار أميركي والمتعلقة بشركة سينيا للتأمين التابعة للمجموعة في المغرب والتي تم بيعها خلال الربع الثاني من العام الجاري؛ وارتفع العائد على الاستثمار خلال الفترة المنتهية في 30 أيلول/ سبتمبر 2005 إلى 26,3 مليون دولار مقابل 11 مليون دولار للفترة نفسها من العام 2004، ونتج عنه عائد سنوي على الاستثمار بنسبة 6,4 في المئة.



أودو كروغر

الرئيس التنفيذي للمجموعة **أودو كروغر** علّق على النتائج قائلاً: "لقد شهدنا تطورات إيجابية وخصوصاً في زيادة الأقساط والأداء الاكتتابي ودخل الاستثمار، وذلك بفضل الستراتيجيات المحددة التي قمنا بتنفيذها".

"تكافل ري" تباشر نشاطها

تباشر شركة تكافل ري ليميتد مطلع العام 2006 عملياتها، برأس مال مدفوع قدره 125 مليون دولار، تساهم فيه مجموعة كبيرة من المؤسسات المالية في المنطقة من بينها المجموعة العربية للتأمين "أريج" التي تبلغ حصتها في الشركة 54,5 في المئة.



خالد علي البستاني

ومن بين المؤسسات المساهمة في "تكافل ري" أيضاً البنك الإسلامي للتنمية في المملكة العربية السعودية، شركة دبي للاستثمار، مصرف الإمارات الصناعي، بنك دبي الإسلامي، محافظ الإمارات (التابعة لمجموعة بنك الإمارات الدولي)، بالإضافة إلى الشركة القطرية الإسلامية للتأمين وشركة وثاق للتأمين التكافلي في الكويت.

وتعد "تكافل ري" أول شركة إعادة تأمين إسلامية يتم تأسيسها برأس مال ضخم يؤمن لها طاقة وافية لأسواق التكافل تمكنها من استقطاب الأعمال ويمنحها تصنيفاً مالياً قوياً يتلاءم مع تطلعات عملائها المستقبليين، وتهدف "تكافل ري" إلى توفير منتجات وخدمات إعادة التأمين لشركات التأمين التكافلي لأسواق الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، بالإضافة إلى أسواق جنوب شرق آسيا وأفريقيا.

وجاء الإعلان الرسمي عن مباشرة الشركة أعمالها خلال حفل أقيم، مؤخراً، في دبي حيث سيكون مقر الشركة، بمناسبة إتمام إجراءات التأسيس، حضره عدد من المدراء التنفيذيين ورجال الأعمال من كبريات شركات التكافل وشركات التأمين الإسلامية من مختلف أنحاء العالم الإسلامي.

رئيس مجلس إدارة "تكافل ري ليميتد" **خالد علي البستاني** صرّح بأن "الشركة ستجلب للأسواق شركة ذات رأس مال قوي سيؤهلها لتكون معيد التأمين الرئيسي في اتفاقيات الإعادة".

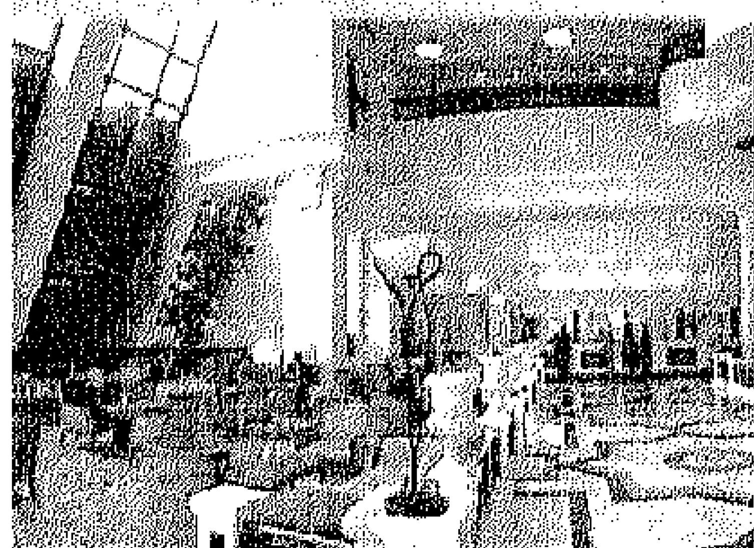
وتطرق الرئيس التنفيذي للشركة **شكيب أبوزيد** خلال عرضه نموذج عمل الشركة إلى "كون "تكافل ري" ملتزمة بإنماء وتطوير قطاعي التكافل وقطاع التأمين الإسلامي، وذلك من خلال اتباعها مبادئ الشريعة الإسلامية وتقديم منتجات وخدمات ذات مواصفات عالمية؛ كما سوف تستفيد "تكافل ري" من علاقات وخبرات "أريج" الممتدة على مدى 25 عاماً".

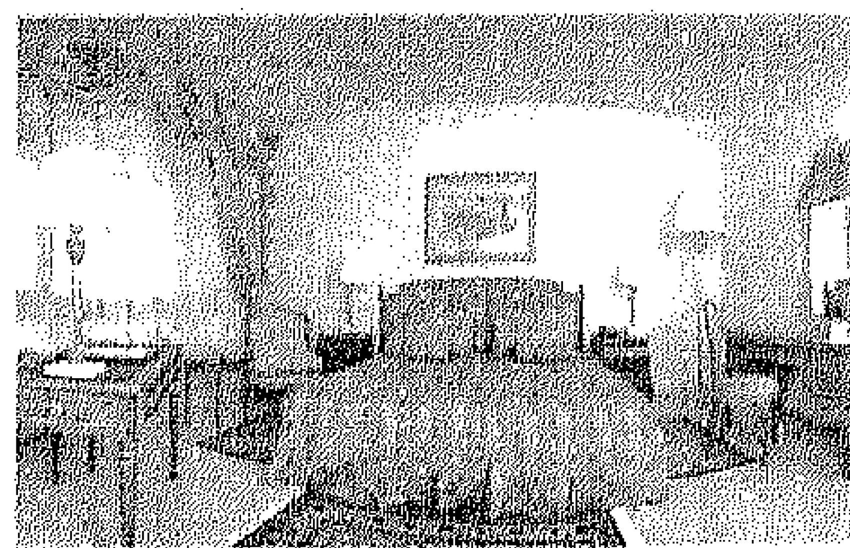
أما عضو مجلس الرقابة الشرعية لـ"تكافل ري" الشيخ **د. نظام يعقوبي** فقال: "يعتبر إنشاء شركة تكافل ري خطوة جيدة وفعالة". ودعا شركات التكافل والتأمين الإسلامي "للتعاون مع هذه الشركة المتخصصة من خلال تقديم أعمال الإعادة وذلك لالتزامها بمبادئ الشريعة الإسلامية".

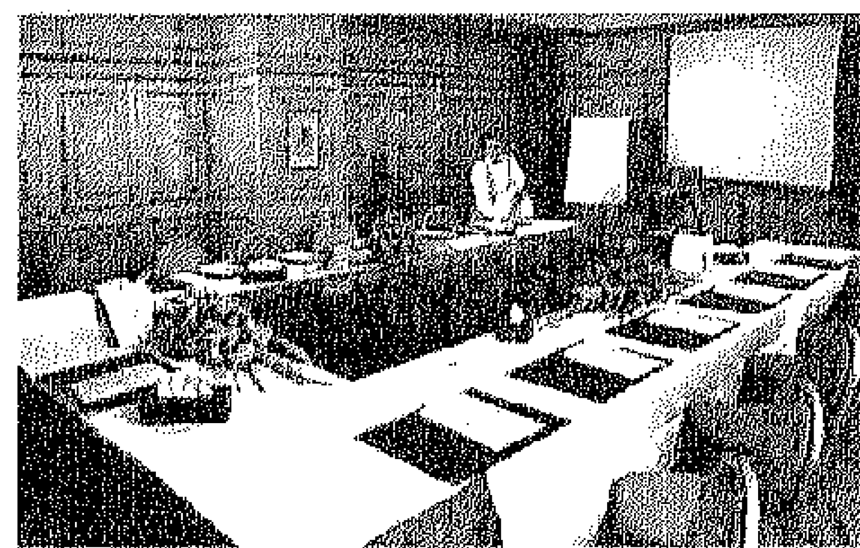
"جنرال إلكتريك" تبيع أعمالها لمجموعة سويس ري

أعلنت شركة جنرال إلكتريك الأميركية GE عن بيع شركةInsurance Solutions business ومن ضمنها شركة Employers Reinsurance، للمجموعة السويسرية لإعادة التأمين "سويس ري" مقابل 6,8 مليارات دولار. ويتوقع أن تنتهي معاملات البيع خلال الربع الأول من العام 2006، ما سيتيح لمستثمري "جنرال إلكتريك" الدخول في العام 2006 بنمو أسرع، وعائد أعلى على الأعمال القائمة منذ سنوات. وبعد انتهاء عملية التحويل، ستمتلك GE بين 10 إلى 13 في المئة من أسهم مجموعة سويس ري العادية؛ كما تحتفظ GE بحق تسمية أحد المدراء لانتخابات مجلس إدارة سويس ري.

يذكر أن حجم أقساط شركة GE Insurance Solutions المكتسبة للعام 2004 بلغ 6,2 مليارات دولار ومجموع أصولها 41,5 ملياراً، وفق نتائج حزيران / يونيو 2005، ويستثنى من هذه الأرقام أعمالGE Insurance Solutions' US life والتأمين الصحي اللذان لم تشملهما عملية البيع.









مشروع سياحي بين "إعمار العقارية" و"أونا" في المغرب

كشفت "إعمار العقارية" ومجموعة أونا المغربية عن مشروع جديد هو "خليج بهية"، البالغة قيمته 4,5 مليارات درهم (1,2 مليار دولار)، ويتعلق بإنشاء مجمّع غولف سكني على شواطئ مدينة الدار البيضاء.

ويأتي المشروع الجديد الذي سيتم انجازه خلال 5 سنوات، بعد إطلاق أول مشروع مشترك بين الطرفين الشهر الماضي، وهو مشروع "أملكيس2" الذي يهدف إلى إنشاء مجمّع سكني راق في مدينة مراكش، باعتماد أسلوب بيع قطع أراض للأفراد لبناء فيلل خاصة.

وقال رئيس مجلس إدارة "إعمار العقارية" **محمد علي العبار**: "إن مشروع "بهية السكني" سيكون علامة بارزة في مسيرة التوسّع التي بدأتها "إعمار" مؤخراً في منطقة شمال أفريقيا تتويجاً للنجاح الكبير الذي شهدته مجمّعاتنا السكنية الراقية في دبي مثل "المرابع العربية" و"تلال الإمارات" وغيرها من المشاريع الرائدة".

وقال: "إن المملكة المغربية تشكل جزءاً مهماً من ستراتيجية "إعمار" في التوسّع على النطاق العالمي".



موقع المشروع في كازبلانكا

"مارينا تاورز" تطلق مشروعاً جديداً في بيروت

أطلقت شركة مارينا تاورز التي تطوّر مشروع "مارينا تاورز" على الواجهة البحرية لـ بيروت مشروع "مارينا كورت" وهو المبنى السكني الثالث ضمن المشروع.

مدير عام الشركة **فاروق كمال** قال لـ "الاقتصاد والأعمال" إن المشروع عبارة عن 3 أقسام هي: مبنى مارينا تاورز، مبنى المارينا غاردن ومبنى مارينا كورت، ويصل حجم الاستثمارات فيه إلى نحو 200 مليون دولار، منها نحو 90 مليوناً استُثمرت في مبنى المارينا تاورز، في حين توزّع القيمة المتبقية مناصفة بين "المارينا غاردن" و"المارينا كورب".



مشروع "مارينا كورت"

ويقوم المشروع بأقسامه الثلاثة على عقار مساحته أكثر من 7 آلاف متر مربع، أما المساحة المبنية فوق الأرض فتبلغ نحو 55 ألف متر مربع منها نحو 32 ألفاً لمبنى مارينا تاورز، بينما تصل المساحة المبنية في "المارينا غاردن" إلى نحو 11 ألف متر مربع، في حين أن المساحة المبنية لمبنى مارينا كورت تبلغ نحو 12 ألف متر مربع، أما المساحة المبنية تحت الأرض فتبلغ نحو 28 ألف متر مربع وتضم مواقف للسيارات تتسع لنحو 500 سيارة تتألف من 4 طوابق، ومن المتوقع أن يوفر المشروع نحو 600 الى 700 فرصة عمل.



فاروق كمال

وكشف **كمال** كذلك أن الشركة بصدد التحضير لإطلاق مشروع آخر قريب من المشروع الحالي باستثمارات تصل إلى نحو 75 مليون دولار.

من ناحيته قال نائب رئيس مجلس إدارة شركة ستو المطوّرة للمشروع إن إطلاق مشروع مارينا كورت يأتي في سياق النمو العقاري في لبنان خصوصاً على الواجهة البحرية لـ بيروت التي تشهد ارتفاعاً كبيراً في الطلب.

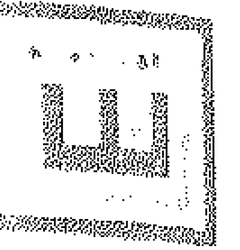
منتجع صحي في "دبي لاند"

أعلنت "دبي لاند" عن توقيع اتفاقية مع مجموعة من المستثمرين المحليين بهدف تطوير مشروع متكامل للخدمات الصحية.

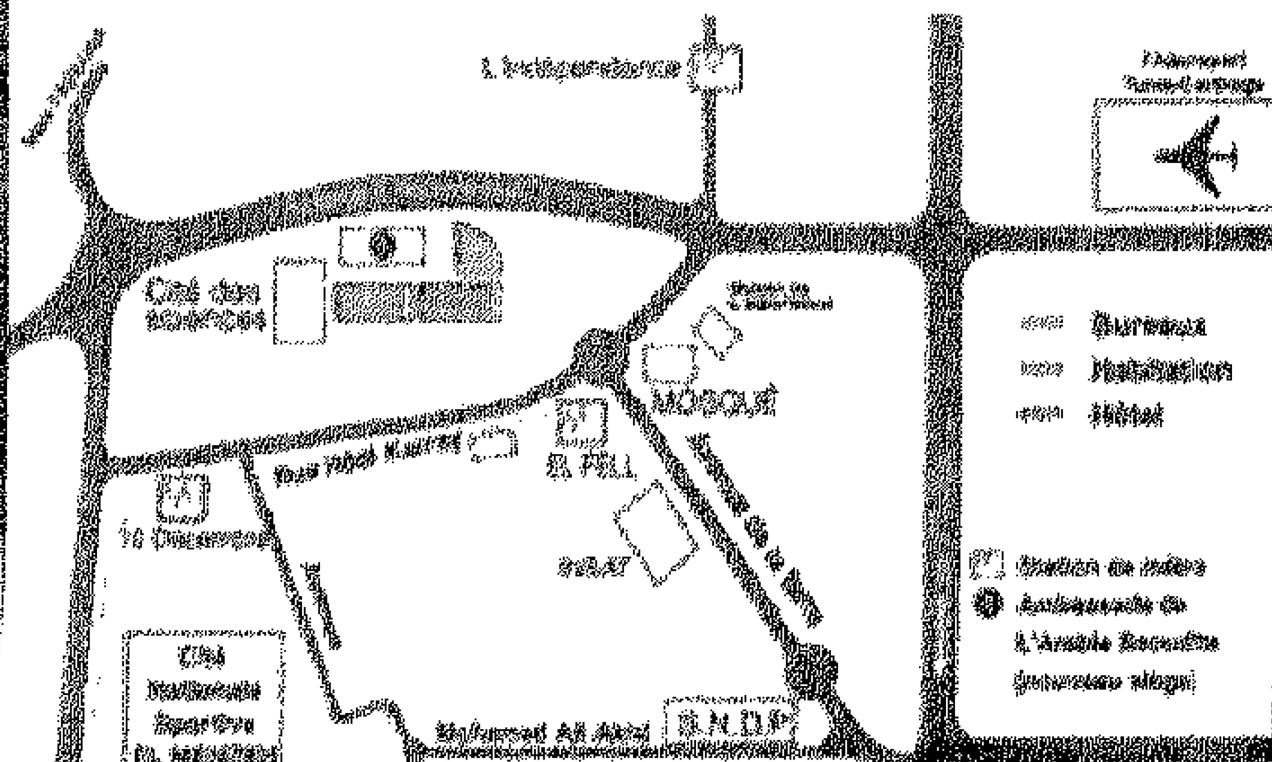
وقّع الاتفاقية، المدير التنفيذي في "دبي لاند" **سالم بن دسمال**، و**قاسم محمد** ممثل مجموعة المستثمرين المحليين التي تضم: "شركة غلوبال رياليتي بارتنرز" و"سينوفيشن غروب" و"شركة باتيا للمقاولات".

واعتبر **بن دسمال** أن المشروع يعد استكمالاً لمنظومة الخدمات والتسهيلات التي يوفّرها مشروع دبي لاند.

بدوره، أشار **قاسم محمد** الى أن تصميم المشروع وأقسامه الرئيسية مشابه لمشروع منتجع شيفاسوم الصحي في تايلاند مع مراعاة خصوصية المنطقة ومتطلبات سكانها، وهو يتألف من مراكز علاجية ونواد رياضية ومنتجع فندقي متكامل إلى جانب الفيلل والوحدات السكنية.







Projet Immobilier & Touristique
International City Center
Bureaux
Habitation
Hôtel
MOSQUÉE
S.N.D.P

تعاون بين "الدار العقارية" و"فيراري"

وقّعت شركة الدار العقارية اتفاقية مع شركة فيراري للسيارات تهدف الى تقديم تسهيلات ترفيهية للعائلات وإنشاء حلبة سباق تنظم فيها اختبارات ودروس في القيادة، والعديد من المرافق التي تتيح للزوّار الاطلاع على تاريخ "فيراري" والمشاركة في نشاطاتها من خلال أجهزة افتراضية بالاضافة إلى فنادق ومرافق ضيافة تتماشى مع تصميم العلامة الايطالية.

وقال رئيس مجلس إدارة شركة الدار العقارية **كريستوف سيمز**: "أتاح تملّك شركة مبادلة للتنمية لأسهم في شركة فيراري بداية العام فرصاً لـ "الدار العقارية" لارساء علاقات مميزة مع الشركة الايطالية والاستفادة من خبرتها"؛ وتوقع أن يطلق المشروع في بداية العام المقبل وسيكون جاهزاً لاستقبال الجمهور في العام 2008.

من جهته قال المدير العام لشركة فيراري **جان تود** ان الاتفاق مع أبو ظبي سيوفر للشركة فرصاً جديدة خصوصاً وأن الموقع الجديد سيساهم في استقطاب عشاق السيارات والسباقات في العالم.

وقال الرئيس التنفيذي لشركة الدار العقارية **كريستوف سيمز**: "لقد استقدمنا مصممين عالميين لضمان تنفيذ المشروع بمواصفات تليق بعلامة "فراري" و"الدار العقارية"".

ومن جهة أخرى، أعلنت شركة الدار العقارية عن إطلاق اسم "المعمورة" على المبنى الذي تعمل على تطويره حالياً والذي كان يعرف سابقاً باسم المقر الرئيسي لشركة مبادلة للتنمية وهيئة أبحاث البيئة والحياة الفطرية وتنميتها في أبو ظبي.

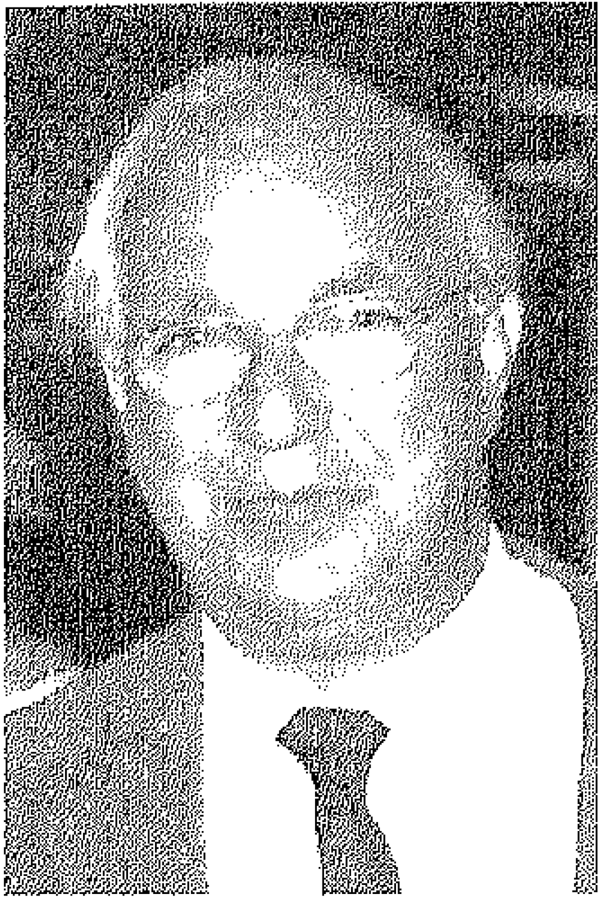
وقد بدأ العمل بالمشروع في حزيران/يونيو الماضي ويتوقع أن تنتهي أعمال البناء فيه مطلع العام 2007.

ويمتد المشروع على مساحة إجمالية تصل إلى 60 ألف متر مربّع ويتألف من 12 طابقاً، كما يشتمل على نادٍ صحي ومطعم وروضة أطفال ومتجر وقاعة مسرح تتسع لـ 150 مقعداً ومكتبة وقاعات للصلاة.

"كابيتال تراست ميدل إيست": مشروعان عقاريان في دبي

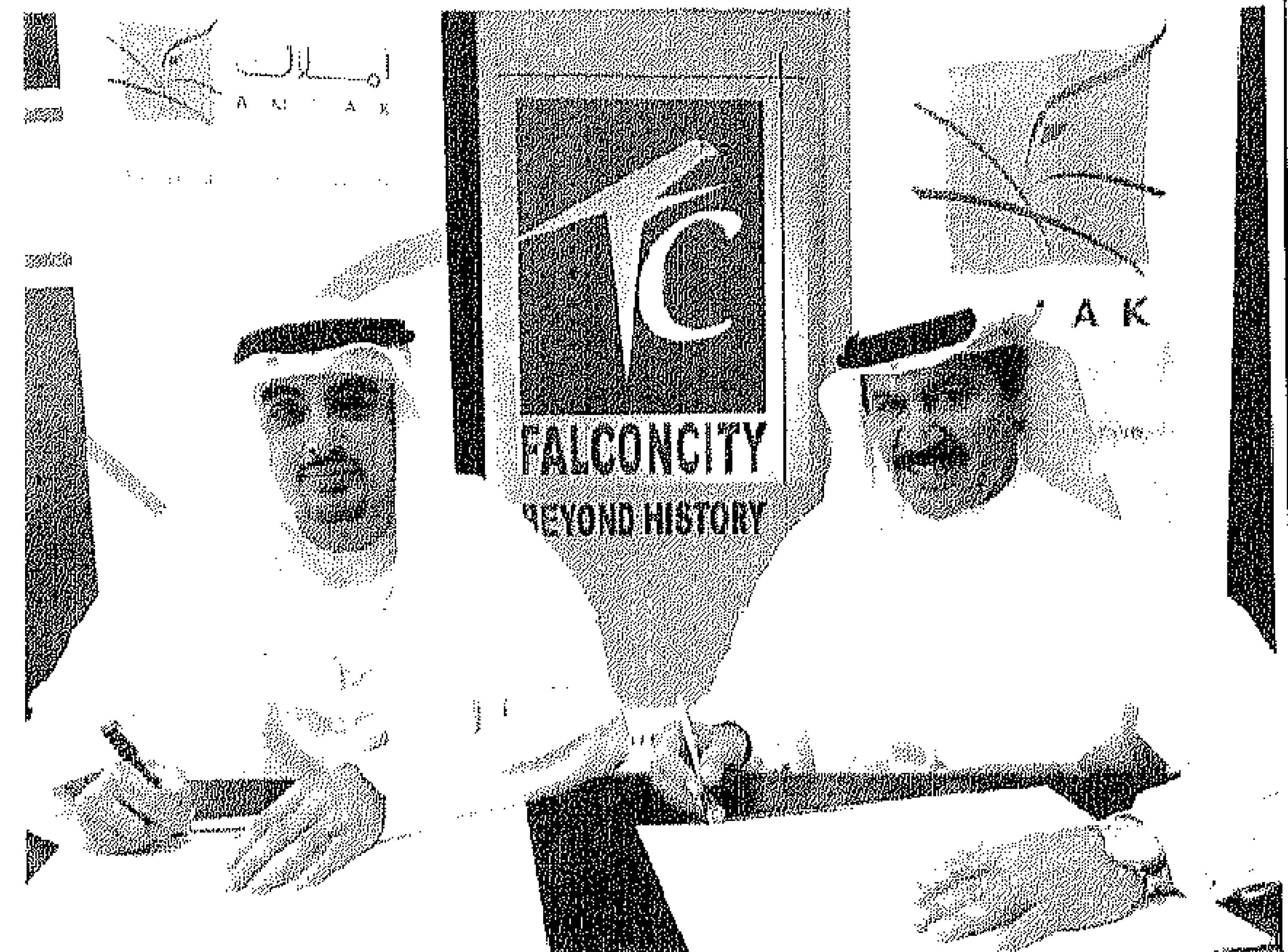
أطلقت مجموعة كابيتال تراست ميدل إيست مشروعين عقاريين في دبي، بكلفة تبلغ نحو 141 مليون دولار، وأسست لهذه الغاية شركة عقارية بإسم "كابيتال تراست الخليج المحدودة" برأس مال 20 مليون دولار مع مجموعة مساهمين من السعودية والامارات. وتمتلك الشركة الجديدة كامل أسهم المشروع الأول، و45 في المئة من المشروع الثاني، فيما تعود النسبة المتبقية إلى شركة المصالح العقارية الكويتية.

وقال الرئيس التنفيذي للمجموعة **فوزي فرح** أن المشروع الأول يقوم على عقار مساحته نحو 33 ألف متر مربع، بينما تبلغ المساحة المبينة نحو 16 الف متر مربع ويتكوّن من مبنى سكني يتألف من 20 طابقاً بكلفة نحو 56 مليون دولار. بينما يمتد المشروع الثاني على مساحة 6,2 آلاف متر مربع وتبلغ مساحته المبنية نحو 38 ألف متر مربع ويتألف من 30 طابقاً وتبلغ تكاليفه نحو 85 مليون دولار. ومن المتوقع انتهاء العمل في المشروعين في نهاية العام 2008.



فوزي فرح

"فالكن ستي أوف وندرز": شراكة ستراتيجية مع "أملاك للتمويل"



سالم الموسى ومحمد الهاشمي

أعلنت شركة "فالكن ستي أوف وندرز" (Falcon City of Wonders) التي تطور مشروعاً في "دبي لاند"، عن دخولها في شراكة ستراتيجية مع شركة "أملاك للتمويل"، المتخصصة في توفير خدمات التمويل العقاري، وذلك بهدف تسهيل عمليات الشراء والاستثمار في المشروع الذي يمتد على مساحة 4 ملايين متر مربع ويضم مرافق سكنية وتجارية ومراكز وفنادق ومطاعم ونوادي صحية، الى جانب منتزه يأخذ الطابع الفرعوني، ويحتوي على أنماط معمارية مستوحاة من عجائب الدنيا كالأهرامات وحدائق بابل المعلقة وبرج ايفل وتاج محل وبرج بيزا المائل ومنارة الاسكندرية.

وقال رئيس مجلس الادارة والرئيس التنفيذي في شركة "فالكن ستي أوف وندرز" **سالم الموسى**: "تساهم شراكتنا مع "أملاك للتمويل" في تسهيل إجراءات عمليات الاستثمار والشراء، ما يتيح المجال أمام أكبر عدد ممكن من المستثمرين في المنطقة للاستفادة من الفرص التي يوفرها مشروعنا".

من جهته، قال الرئيس التنفيذي لشركة "أملاك للتمويل" **محمد الهاشمي** إن هدف الشراكة مع "فالكن ستي أوف وندرز" "إتاحة خدمات التمويل للراغبين بامتلاك منزل في هذا المشروع"، مؤكداً حرصه على "تقديم أعلى معايير الجودة في خدمات التمويل".

الاقتصاد الجديد

الهيمنة الأميركية

"تمخّضت القمة فأنجبت بياناً"، فالمرحلة الثانية من القمة العالمية لمجتمع المعلومات التي عُقدت الشهر الماضي في تونس، فشلت في التصدي للقضايا الكبرى التي طرحت قبل انعقادها وتتعلق بشكل رئيسي بشعار ردم الفجوة الرقمية بين الدول النامية والمتقدمة.

ربما تكون أبرز القضايا المطروحة هي التخفيف من هيمنة الولايات المتحدة الأميركية على شؤون الإنترنت. فخلال الاجتماعات التحضيرية للقمة، لم تخف أميركا انزعاجها من طرح موضوع إدارتها للانترنت. وأصدرت الإدارة الأميركية ما أسمته "إعلان مبادئ" حول الانترنت أكدت فيه وبقوة "اعتزامها مواصلة السيطرة على "إيكان" ICANN، بدعوى أن مثل هذا التحكّم ضروري للحفاظ على "استقرار" الانترنت". و"إيكان" هي "هيئة الإنترنت الخاصة بتعيين الأسماء والأرقام". وهي منظمة غير ربحية معتمدة من قبل الإدارة الأميركية للإشراف على تنظيم الانترنت لناحية إدارة سجلات المواقع والرموز الخاصة بالدول والكمبيوترات المسؤولة عن استمرارية عمل الانترنت.

وبعد القمة، تبيّن أن هيمنة الولايات المتحدة على الانترنت قد ازدادت بعد رفض الامين العام للأمم المتحدة كوفي أنان أي دور للأمم المتحدة في إدارة الإنترنت لأنه لا يستطيع حمايتها من "التأثيرات السياسية على عمل منظمة الأمم المتحدة"!

قد يقال أن القمة نجحت في إنشاء صندوق لدعم نشر المعلوماتية بما يسهم في تنفيذ شعار "ردم" الفجوة الرقمية بين الدول الغنية والدول الفقيرة، إلا أن غياب معظم قادة الدول الغنية – وهم بالمناسبة قادة المعلوماتية – عن القمة والمفترض أن تموّل هذا الصندوق، طرح علامة استفهام حول جدية المشروع. والواضح أن من اجتمعوا في تونس اتفقوا على أن "يجتمعوا" مجدداً لمناقشة الأمور التي لم يناقشوها. وربما يكون إنشاء منتدى دولي لمناقشة المسائل المتعلقة بالانترنت هو أبرز نتيجة لهذه القمة.

وأخيراً، لا بد من التساؤل عن فعالية مشاركة البلدان العربية في القمة التي يُفترض أنها عقدت في استضافتهم. فما هو الإنجاز العربي في هذه القمة، وما الملف المشترك الذي حملوه الى النقاش؟

إياد ديراني

32 مليار دولار

هي قيمة الإنفاق في قطاع الاتصالات والمعلوماتية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا (تضم إسرائيل وإيران) بين العامين 1995 و2002. وتشير دراسة للبنك الدولي أن متوسط الانفاق السنوي لدول المنطقة بلغ 5,2 في المئة من ناتجها المحلي الإجمالي. ونبّهت الدراسة من أن الإنفاق على مشاريع تقنيات المعلومات والاتصالات، وخصوصاً المتطورة منها، مثل التسوّق الإلكتروني والحكومات الرقمية، يمكن أن يتحوّل إلى مغامرة مكلفة ما لم يترافق مع إصلاحات اقتصادية وادارية جذرية. وكشفت الدراسة أن 40 في المئة من الشركات التي تبنت نظاماً للتسوّق الإلكتروني، حققت نجاحاً ملحوظاً لأنها اعتمدت أيضاً برنامج تحديث متكامل يشمل أسلوب الإدارة، بينما لم تتجاوز نسبة النجاح 3 في المئة حين تجاهلت الشركات التحديث الإداري.

2.4 مليار دولار

هي أرباح الشركة الألمانية للاتصالات "دويتشه تليكوم" خلال الربع الثالث من العام الحالي مقابل خسائر بقيمة 1,36 مليار يورو في الفترة ذاتها من العام الماضي. وبذلك تكون الشركة حققت منذ بداية العام الحالي أرباحاً إجمالية بقيمة 4,37 مليارات يورو مقابل خسائر قيمتها 150 مليون يورو في الفترة نفسها من العام الماضي. وبانتقالها من الخسارة الى الربح تكون "دويتشه تليكوم" بدأت بلملمة جراحها بعد سلسلة من الخطوات الإدارية من بينها تسريح 32 ألف موظّف.

300 مليون دولار

هي القيمة التي ستحققها سوق "برمجيات تطبيقات المشاريع" enterprise application software (EAS) العام 2009 في الشرق الأوسط وأفريقيا. وتضيف شركة الدراسات "IDC" التي أصدرت التوقعات أن برامج EAS هي التطبيقات المستخدمة في المشاريع المتوسطة والكبيرة. وتوقعت أن تسجّل هذه السوق معدل نمو سنوي بنحو 12 في المئة على مدى الأعوام الخمسة المقبلة.

القمة العالمية حول مجتمع المعلومات

فشلت القمة ونجحت تونس

تونس - حسين فواز وشفيق شيا

حققت تونس نجاحاً كبيراً في تنظيم ما يمكن وصفه بأضخم تظاهرة في تاريخ الأمم المتحدة، وهي المرحلة الثانية من "القمة العالمية حول مجتمع المعلومات"، حيث حضرها أكثر من 30 ألف مشارك؛ إلاّ أنّ النجاح التونسي في التنظيم قابله فشل القمة في تحقيق نتائج ملموسة بشأن القضايا المهمة التي ناقشتها وأبرزها مسألة إدارة الإنترنت وردم الفجوة الرقمية بين الدول المتقدمة والنامية. واقتصرت التوصيات بشأن ردم الفجوة الرقمية على التمنيات والأمل في أن تساهم الدول المتقدمة في صندوق خاص بهذا الشأن. في حين قطع تمسّك أميركا بإدارة الإنترنت، الطريق على تسجيل أي تقدم في هذا المجال.

وإذا كان غياب قادة الدول الصناعية عن القمة مؤشراً مبكراً على تعثرها، يمكن القول أن القمة "نجحت" في "تجاوز المحظور" وتمّ للمرة الأولى التطرق لقضية إدارة شبكة الإنترنت على مستوى قادة الدول، حسب ما ذكر الرئيس زين العابدين بن علي في اختتام أعمال القمة، مؤكداً أنه تمّ تحديد الأطر العامة والتفاهم على التشاور والتعاون بين الدول لإيجاد حلول لهذه المسألة.

في حين أشار وزير تكنولوجيات الاتصال التونسي منتصر وايلي، إلى أن "أجندة تونس" التي تصدرت التوصيات، خلقت الآليات التي ستساعد على ردم الفجوة الرقمية. وجاء "التزام تونس" الذي وافق عليه ممثلو الدول ليؤكد تعهد قادة العالم ببناء مجتمع معلومات شامل، وعلى الالتزام الكامل بالحريات وحقوق الإنسان وتوفير الفرص لكل شخص ليتمكن من النفاذ إلى المعلومات واستخدامها وتبادلها.



رؤساء الدول والحكومات في صورة تذكارية

انعقدت المرحلة الثانية من القمة العالمية حول مجتمع المعلومات في تونس في الفترة 16–18 تشرين الثاني/نوفمبر الماضي، بحضور ممثلي دول العالم من رؤساء وقادة ورؤساء حكومات ووزراء وغيرهم، وترأس حفل الافتتاح رئيس القمة الرئيس التونسي زين العابدين بن علي، وألقى كلمات افتتاحية عدد من المسؤولين الدوليين أبرزهم الأمين العام لمنظمة الأمم المتحدة كوفي أنان، ورئيس القمة السابقة الرئيس السويسري صامويل شميد. وحضر الافتتاح في القاعة الرئيسية أكثر من 3 آلاف مشارك، فيما غصت أروقة قصر المعارض بنحو 23 ألف شخص تابعوا وقائع القمة على شاشات ضخمة.

وتوزّعت أعمال القمة على 8 جلسات عمل مفتوحة على مدى 3 أيام، إلى جانب عدد كبير من ورشات العمل والأحداث الموازية، وانتهت باحتفال كبير أذيعت خلاله التوصيات.

بغضّ النظر عن النتائج الفعلية للقمة، فإنها تشكل محطة مهمة لبناء مجتمع معلومات عالمي يتميز بالعدالة ولو النسبية. كما تشكل دليلاً على قدرة تونس ليس في تنظيم حدث دولي بهذا المستوى وحسب، بل والمساهمة الفعلية في التحضير له منذ المرحلة الأولى للقمة التي انعقدت في جنيف العام 2003، فشاركت في وضع برنامج القمة وإعداد أوراق العمل، ولعبت دوراً مهماً خلال المناقشات لتقريب وجهات النظر. باعتبار ان "الفجوة الرقمية توسع الفجوة التنموية"، كما قال الرئيس بن علي، منبهاً إلى أن "عدم المبادرة إلى إيجاد الحلول المناسبة سيزيد

القمة بالأرقام

أورد وزير الاتصالات التونسي في مؤتمر صحفي عقده بعد اختتام أعمال القمة، بعض الأرقام التي توفرت لديه معتبراً أن القمة حطمت الأرقام القياسية:

– تجاوز عدد المسجلين لحضور القمة 30 ألفاً.

– شارك في المعرض 328 عارضاً من 64 بلداً، وبلغ عدد الزوّار نحو 60 ألفاً.

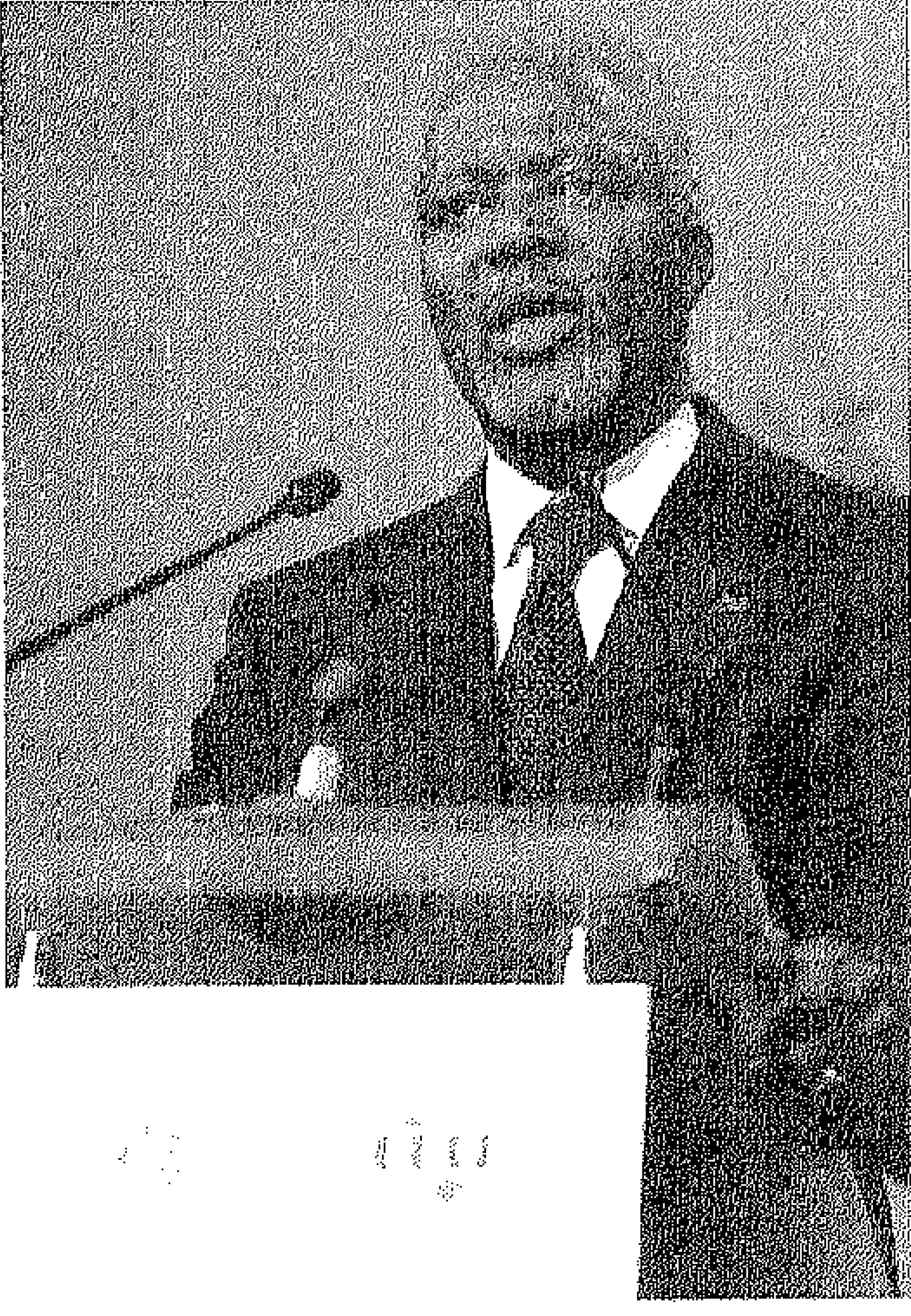
– تم تنظيم أكثر من 100 ورشة عمل ولقاءات شراكة.

– بلغ عدد الشركات التي حضرت القمة نحو 3500 مؤسسة، في حين لم يتجاوز العدد 500 شركة في المرحلة الأولى في جنيف، وتواجدت في القمة معظم شركات المعلوماتية والاتصالات العالمية الكبرى التي تمثلت على أعلى مستوى.

– سُجّل حضور أكثر من 1200 صحافي يمثلون مختلف وسائل الإعلام الدولية من جميع أنحاء العالم



الرئيس زين العابدين بن علي



كوفي أنان يحاور ممثلي وسائل الاعلام

من الفقر والهجرة وربما يؤدي إلى مزيد من التطرف والإرهاب".

إدارة الإنترنت

اذا كانت القمة قد فشلت في معالجة مسألة إدارة الإنترنت، ولم تتمكن من الحد من سيطرة الولايات المتحدة الأميركية على إدارة الشبكة، على الرغم من سعي الدول الأوروبية والأفريقية وبلدان العالم الثالث إلى كسر الاحتكار لشبكة الإنترنت التي يستخدمها نحو مليار شخص حالياً، إلا أن الدخول في مناقشات ومفاوضات حول إدارة الشبكة يبقى تطوراً إيجابياً، إزاء الرفض الأميركي الدائم لبحث هذا الموضوع، مع الإشارة إلى رفض منظمة الأمم المتحدة، ممثلة بالاتحاد الدولي للاتصالات، أخذ زمام المبادرة ولعب دور الشرطي في هذا المجال.

أما في موضوع معالجة الفجوة الرقمية، فتم الاتفاق على إنشاء صندوق دولي للتضامن الرقمي تساهم في تمويله الدول المتقدمة، وتستخدم موارده لمساعدة الدول الأقل نمواً. وتم تحديد مهلة 10 سنوات حتى العام 2015 لردم الفجوة؛ كما تمّ الاتفاق على تشكيل لجنة متابعة تتمثل فيها جميع مناطق العالم وتجتمع دورياً لمراجعة الخطوات المتخذة. وستعقد اللجنة أول اجتماع لها السنة المقبلة في اليونان، وهو اجتماع استشاري لا سلطة تقريرية له.

قمة فقراء وشركات

في مقابل غياب قادة الدول الصناعية وبخاصة أميركا والدول الأوروبية، كان حضور الدول النامية عموماً والأفريقية بشكل خاص مميزاً فكانت أقرب الى "قمة الفقراء". كما كان للعرب حضور متواضع إذ تمثلت البلدان المغاربية بقادتها باستثناء المغرب، فيما لم يحضر من المشرق العربي سوى الرئيس اللبناني. وبلغ عدد الرؤساء ورؤساء الحكومات المشاركون أكثر من 50 شخصية، فيما تمثلت بقية الدول بوزراء أو موظفين كبار.

أما القطاع الخاص فكان حضوره مميزاً وفاق مثيله في قمة جنيف بعشرة أضعاف. فقد شارك في القمة عدد كبير من المؤسسات الدولية الكبرى والمتعددة الجنسيات، كما شهد المعرض، الذي نُظّم على هامش القمة، مشاركة عدد كبير من الشركات، فكان المعرض نفسه بمثابة قمة موازية للشركات وللمؤسسات الحكومية وللحكومات نفسها.

"التزام تونس"

ويمكن اختصار النتائج بورقتين سميت الأولى "التزام تونس"، وتضمنت الثانية برنامج عمل ومتابعة بشأن مجتمع المعلومات وسميت "أجندة تونس"؛ كما تم الاتفاق على تشكيل فريق عمل برئاسة الأمين العام للأمم المتحدة وبمشاركة المنظمات المتخصصة التابعة للأمم المتحدة لمتابعة الحوار والتشاور حتى العام 2015

القمة في عدد خاص عن الاتصالات والمعلوماتية

تعد "الاقتصاد والأعمال" لاصدار عدد خاص عن المعلوماتية والاتصالات في البلدان العربية أواخر شهر كانون الأول/ ديسمبر الحالي؛ وسيتضمن العدد الكثير من المواضيع والمقابلات الخاصة، إضافة إلى تغطية واسعة لقمة تونس مع لقاءات وأحاديث لعدد كبير من الوزراء والمسؤولين عن القطاع الخاص وقادة المنظمات الدولية المختصة.



المنصة الرئيسية



بن علي يفتتح المعرض والى جانبه السيدة ليلى بن علي



الوزير منتصر وايلي في المؤتمر الصحفي

للوصول الى الأهداف المنشودة.

واتفق ممثلو الدول على مجموعة من الخطوات اندرجت تحت اسم "التزام تونس"، تعهدوا من خلاله ببناء مجتمع معلومات شامل وإنمائي، تكون الإنسانية في صلب اهتماماته على أساس ميثاق الأمم المتحدة والقانون الدولي والالتزام الكامل بالإعلان العالمي لحقوق الإنسان، حتى يتسنى لكل شخص في أي مكان من العالم، التعامل مع المعلومات، والنفاذ إليها واستعمالها وتبادلها وصولاً إلى الأهداف المتفق عليها دولياً.

ودعت وثيقة "التزام تونس" الحكومات والقطاع الخاص والمجتمع المدني والمنظمات الدولية إلى التنفيذ الكامل للالتزامات والمقررات التي تم اتخاذها في جنيف وتونس، لا سيما لجهة التركيز على الآليات المالية اللازمة لسد الفجوة الرقمية.

وأكدت الوثيقة على المبادئ المتفق عليها في مرحلة جنيف وأدرجت مبادئ جديدة مثل استخدام المعلوماتية من أجل السلام، ومساعدة الدول الفقيرة والمعوقين وجميع الشعوب الحرة وتلك التي تعيش في أراض محتلة، إضافة إلى الدول المدينة.

و"أجندة تونس"

تضمنت وثيقة برنامج عمل تونس أو ما اتفق على تسميته "أجندة تونس"، 122 بنداً موزعة على 3 محاور أساسية هي: الآليات المالية لمواجهة تحديات تسخير تكنولوجيا المعلومات والاتصالات لأغراض التنمية، إدارة الإنترنت، والتنفيذ والمتابعة. وأكدت الوثيقة التزام الدول بتنفيذ ما تعهدت به في جنيف وتونس لا سيما الآليات المالية لسد الفجوة الرقمية، وإدارة الإنترنت والمسائل المتعلقة بها. والتزمت الدول بتحسين آليات التمويل الموجودة حالياً وإيجاد آليات جديدة، مع الترحيب بإنشاء صندوق التضامن الرقمي وانضمامه إلى الآليات المتوفرة.

واعتبرت الوثيقة أن مسألة إدارة الإنترنت باتت تشغل العالم، وتم الاتفاق على إنشاء منتدى للحوار في هذا الشأن وعلى اتخاذ مسار جديد لمزيد من الديموقراطية والشفافية في إدارة الإنترنت.

حاسوب لكل طفل بسعر 100 دولار

مبادرة "حاسوب لكل طفل" تقع ضمن برنامج الاتحاد الدولي للاتصالات "توصيل العالم – "Connect the World" الذي يسعى إلى توفير النفاذ إلى تكنولوجيا المعلومات والاتصالات لأكثر من مليار نسمة في العالم.

ترمي المبادرة الى تطوّر جيل جديد من أجهزة الكمبيوتر المحمول بأحجام صغيرة بمساعدة معهد ماساشوستس للتكنولوجيا في أميركا، وهي مصممة وموجهة لطلاب المدارس في البلدان النامية بسعر منخفض لا يتجاوز 100 دولار. وتم الإعلان عن هذه المبادرة في مؤتمر صحفي عقد على هامش قمة مجتمع المعلومات حضره الأمين العام للأمم المتحدة كوفي أنان.

كما أعلنت شركة نوكيا أنها ستعرض مطلع السنة المقبلة أجهزة هاتف جوّال بسعر رمزي، ليكون في متناول كافة الفئات الاجتماعية، لا سيما الطلاب في مناطق آسيا وأفريقيا بشكل خاص.

الختام وكلمة المجموعة العربية

اختتمت القمة بالمصادقة على تقرير مشروع مرحلة تونس، مع استكمال التشاور مع الأمم المتحدة. وتحدث فيها الأمين العام للاتحاد الدولي للاتصالات **يوشيو اوتسومي** فرأى أن القمة أوفت بوعودها في بناء مجتمع معلومات أكثر عدلاً وإفادة للإنسانية، مشيراً إلى وجود أكثر من 2500 مشروع وستراتيجية لدى دول العالم تهدف إلى تطوير قطاع المعلومات والاتصال. أما **موريس ليونبرغر** نائب رئيس الكونفيدرالية السويسرية، البلد المضيف للمرحلة الأولى من القمة، فأكد أن الحوار سيتواصل من أجل تحقيق الأهداف المرسومة، وسيستمر العمل لتنفيذ خطة العمل المتفق عليها.

وتحدّث باسم المجموعة العربية وزير الاتصالات السعودي **محمد جميل الملا** معرباً عن أمله في توحيد الجهود من أجل متابعة تنفيذ المقررات، وداعياً الحكومات والمجتمع المدني والمنظمات الدولية إلى توفير أفضل الظروف لإرساء مجتمع دولي للمعلومات قوامه المساواة والتضامن والأمن والاستقرار والتنمية.

وأعرب كل من ممثل نيكاراغوا باسم أميركا اللاتينية، وممثل لاتفيا باسم شعوب شرق أوروبا، وممثل وفد كندا باسم البلدان الغربية، وممثل وفد غانا باسم المجموعة الأفريقية، وممثل وفد باكستان عن المجموعة الأسيوية، عن تقديرهم لتونس على ما بذلته من جهود لتوفير كل مقومات النجاح لهذه القمة، مؤكدين ضرورة متابعة المقررات وتنفيذها بما يخدم شعوب العالم. ■

وجهات
غير محدودة

خدماتنا في النقل والشحن المتوفرة على النطاق المحلي، الإقليمي والدولي هي الضمانة لكم بعدم انقطاع سلسلة إمداداتكم.

تضع شركة بي دبليو سي لوجيستيكس بتصرفكم أحدث الأنظمة وأعلى الخبرات في المجالات اللوجستية والتي تشمل الشحن، النقل والتخزين وذلك للوصول إلى أفضل الحلول المناسبة لإدارة سلسلة إمداداتكم.



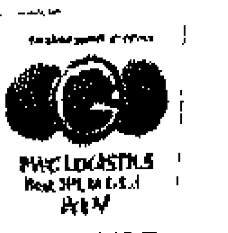
PWC LOGISTICS
Global Supply Chain Excellence

خدمات لوجيستية **تفوق التوقعات**

هاتف 246686 1 961+

www.pwclogistics.com

أفريقيا آسيا أستراليا أوروبا الشرق الأوسط أمريكا الشمالية أمريكا الجنوبية



3 أجهزة جديدة ضمن مجموعة N series

هواتف نوكيا الجديدة كمبيوترات متعددة الوسائط

دبي- باسم كمال الدين

تقود نوكيا عملية التواصل الرقمي في العالم بدمجها ما بين الهواتف النقالة والوسائط المتعددة والتطبيقات المؤسساتية. وبإضافتها 3 هواتف جديدة إلى مجموعة Nseries، تزداد رؤية نوكيا وضوحاً والقائمة بشكل أساسي على تفريغ السوق segmentation بغية خلق محفظة متكاملة من الهواتف النقالة التي ستتيح للشركة مضاعفة حصتها السوقية بما يضمن استمرارية ريادتها في هذا القطاع. لكن الملفت في تركيز نوكيا على تعزيز قطاع الهواتف الذكية بشقيه الوسائط المتعددة Nseries وتطبيقات الأعمال Eserics هو أن الشركة تطمح بحسب كبار التنفيذيين فيها إلى أن تصبح "واحدة من أكبر الشركات المصنعة للكمبيوتر في العالم". والدليل على ذلك تسمية الهواتف النقالة الجديدة بـ"كمبيوتر متعدد الوسائط". وتبدو منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا في صلب ستراتيجية نوكيا انطلاقاً من توقعات الشركة بأن يصل معدل النمو في المنطقة إلى 162 في المئة خلال السنوات الخمس المقبلة.



آنسي فانيوكي



إدي معلوف



انطوني دالبي

"منتجاتنا الجديدة تشبه الهواتف النقالة، إلا أنها فعلياً كمبيوترات متعددة الوسائط"، هكذا يصف النائب التنفيذي للرئيس ومدير عام الوسائط المتعددة في نوكيا آنسي فانيوكي الهواتف الثلاثة الجديدة N92 و N80 و N71 والتي اضافتها نوكيا مؤخراً الى مجموعة Nokia Nseries. ويرى أن هذه الخطوة "توطد رؤية نوكيا المستقبلية لاندماج خدمات النقال ذات الوسائط المتعددة، وتطوير أجهزة تتماشى مع العالم الجديد الذي نعيش فيه بحيث تجمع عالم الصوت إلى تكنولوجيا المعلومات وتطبيقات المؤسسات والبث التلفزيوني والموسيقى والتصوير". ويبني على هذا الرأي ليدعم فكرته القائلة بأن "نوكيا ستتحول في العام المقبل إلى واحدة من أكبر الشركات المصنعة للكمبيوتر حول العالم".

وتنطلق نوكيا من جملة إحصاءات وأرقام لتثبيت مصداقية توجهها الجديد حيث من المتوقع أن تتضاعف سوق أجهزة التقارب لتصل إلى 100 مليون وحدة بحلول العام 2006، في الوقت الذي شهد فيه العام المنصرم بيع نحو 215 مليون هاتف تصويري حول العالم. وإذ تتوقع نوكيا أن تتفوق مبيعات الهواتف التصويرية على مبيعات الكاميرات الرقمية بأربعة أضعاف نهاية العام 2005، يقول فانيوكي "أي كاميرا رقمية من دون إمكانية الاتصال هي منتج ميت سلفاً. والمستقبل هو لانصهار التواصل والحركية Media & Mobility". ولما كان المطلوب حالياً هو أجهزة هاتف تجمع ما بين القدرة العالية على التخزين والاتصال بشبكة الانترنت والوسائط المتعددة، يعتبر فانيوكي أن "نجاح مفهوم مجموعة Nseries ينبثق من قدرتها على دمج البث التلفزيوني والموسيقى وتطبيقات الكمبيوتر في جهاز جيبي صغير".

في المقابل، تجد نوكيا أن إطلاقها هذا الجيل من الهواتف النقالة لن يقتصر مردوده على الشركة والمستهلكين فقط، إنما سيوفر العديد من الفرص لمشغلي الهاتف النقال، ومحطات البث التلفزيوني. وستُسنح للمشغلين إمكانية مضاعفة ايراداتهم المالية من خلال توفير خدمات تتلاءم مع الهواتف الجديدة، إضافة إلى تنويع قاعدة الخدمات لديهم بما يؤمن نسبة أعلى من ولاء العملاء وتوسيع قاعدة المستخدمين. أما على صعيد محطات البث التلفزيوني، فإن مجموعة Nseries تسهم في رفع نسبة المشاهدين وعددهم في موازاة نجاح هذه المحطات في استقطاب حجم أكبر من الاعلانات مع توفير فرصة إبداع أشكال جديدة من البرامج التلفزيونية تتناسب مع مستخدمي "الكمبيوترات المتعددة الوسائط" من نوكيا.

منجم مستهلكين

تخطى عدد مشتركي الهاتف النقال اليوم سقف الملياري مستخدم حول العالم. ومع دخول الاتصالات النقالة عالمي الوسائط المتعددة ونشاط الشركات، تشير مؤسسات الأبحاث إلى أن هذا العدد سيصل إلى 3 مليارات مستخدم بحلول العام 2010. وبحسب تقديرات نوكيا، فإن نحو 20 في المئة من المستخدمين الجدد ستكون من منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. وفي هذا السياق، يوضح مدير عام نوكيا الشرق الأوسط وشمال أفريقيا **إدي معلوف** أن "النمو المتوقع لمستخدمي الهاتف النقال في المنطقة خلال السنوات الخمس المقبلة يصل إلى 162 في المئة. ثانياً، لا نبني ستراتيجيتنا التوسعية استناداً إلى نمو الناتج المحلي لبلد

ما أو ارتفاع أسعار النفط ومعدلات الانفاق. صحيح أننا نأخذ هذه المؤشرات الاقتصادية في الاعتبار، إلا أننا نركز أساساً على عنصر الشباب في المنطقة والذي يحتل المساحة الأكبر بين السكان. وعنصر الشباب موجود دوماً في صلب أبحاثنا ودراساتنا إذ أن نمونا يستند إلى قبول وولاء شريحة الشباب حول العالم".

وما قيام نوكيا بإطلاق نحو 40 موديلاً من الهواتف النقالة خلال العام الحالي إلا ليؤشر إلى سياسة نوكيا بتفريع السوق segmentation لنواحي المستهلكين، ومنصة التكنولوجيا، والأسعار وغيرها، الأمر الذي يصفه **معلوف** بـ"المنافسة الذاتية".

لكن على الرغم من أن المنطقة موضوعة تحت مجهر نوكيا خصوصاً في ما خص مجموعة Nseries، فإن الشركة قد تواجه عائقاً أساسياً يتمثل بعدم مواءمة العديد من شبكات الهاتف النقال لتوفير الجيل الجديد من خدمات الوسائط المتعددة. إلا أن **معلوف** يبدو متفائلاً من أن "الحكومات العربية في صدد إطلاق العديد من رخص الجيل الثالث، والقطاع الخاص مستعد للاستثمار في شبكات الجيل الثالث. وفي النهاية فإن الطلب سيقود السوق لناحية الشبكات بالوتيرة ذاتها التي يقود فيها سوق الهواتف النقالة". ويشدد **معلوف** في السياق نفسه على أن المقارنة مع أوروبا غير واردة في ما يتعلق بشبكات الجيل الثالث، عازياً سبب الانهيار آنذاك إلى نقص التمويل. في المقابل، يتمتع العالم العربي بسيولة عالية خصوصاً مع استمرار ارتفاع أسعار النفط. ومع التحول الحاصل في موازين السوق يجد **معلوف** أن "التكنولوجيا باتت سبّاقة وهي التي تخلق الطلب". وهنا يبرز إلى الضوء مسألة التوعية بشأن استخدام هذه الهواتف المتعددة الوسائط، والمسؤولية تقع على عاتق الشركة المصنعة من جهة ومزودي خدمة الهاتف النقال من جهة أخرى.

وفي حال تمكنت نوكيا من تخطي عقبة الشبكات في المنطقة، إلا أنها قد تجد نفسها أمام عقبة جديدة وهي تعريب محتوى الجيل الجديد من الهواتف الذكية. ويعترف **معلوف** بتأخر الشركة في توفير المحتوى العربي إلا أنها أوجدت الحل بتصميم منصة موحدة Symbian Series 60 والذي سيتم إطلاقه في السوق في منتصف العام المقبل، وأي هاتف يتم إطلاقه بعد هذه الفترة يأتي مدعماً تلقائياً بالبرمجة العربية.

هاتف المستقبل

اذا كان تحقيق الاندماج الرقمي هو الذي يقود نوكيا باتجاه انتاج "الكمبيوترات المتعددة الوسائط"، فماذا عن المعايير التي تحكم التصميم الخارجي للهواتف النقالة؟ ويأتي الجواب من كبير مدراء التصميم في نوكيا **انطوني دالبي** بمنتهى البساطة كاسراً جميع التوقعات إذ يقول "نستوحي تصاميمنا الحديثة من رغبات زبائننا". وربما يفهم البعض أن هذا الجواب على بساطته يعكس تحفظاً شديداً لا سيما أن الموضوع الذي تتم مقاربته مرتبط بمسائل مثل الابداع والابتكار في عصر يشوبه ما يُعرف بـ"لصوصية الأفكار". لكن المفارقة تكمن في تشديد دالبي على حقيقة جوابه إذ يوضح أن "نظرة نوكيا الى التصميم تستند إلى فهم المتغيرات الحاصلة في العالم من الجوانب الانسانية والاجتماعية والتكنولوجية ومن ثم محاولة دمج هذه الجوانب في تصميم فريد يعكس رغبات الناس. انطلاقاً من هذا الواقع، نجد أن مجموعة نوكيا Nseries ساهمت في إزالة الخيط الرفيع الذي يفصل بين الهواتف النقالة وأجهزة الكمبيوتر المحمول بتصميم يجمع بين التقنية العالية وأجود المواد كالفولاذ الصامد".

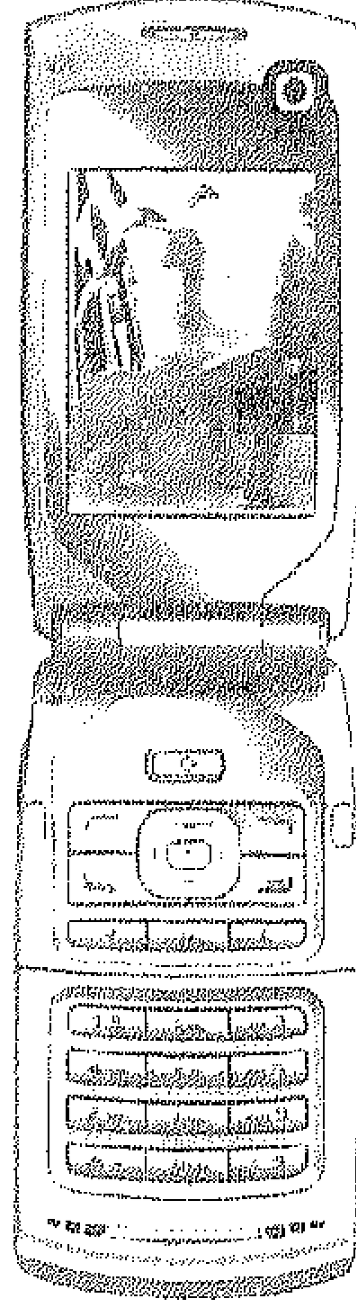
وإذ يصف دالبي مستهلكي نوكيا بـ"قادة التكنولوجيا"، يوضح أن تصميم المفهوم ينبثق من المبادئ الأساسية لشركة نوكيا والمرتكزة على 3 قواعد: مرونة وقابلية الاستخدام Usability، التحديث مع المحافظة على الاطار العام المألوف، والوضوح. ويعلن أيضاً أن الشركة منكبة حالياً على ابتكار التصاميم المستقبلية لزيادة مجموعة Nseries في موازاة توسيع المحفظة الكاملة. ■

3 أجهزة جديدة من Nseries في الشرق الأوسط

أطلقت نوكيا أجهزة كمبيوتر متعددة الوسائط جديدة من مجموعة Nseries وهي N71، N80، وN92 في أسواق الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. وبذلك تكون نوكيا أضافت 3 أجهزة جديدة إلى مجموعة Nseries التي تضم أصلاً 3 طرازات هي N70 وN90 وN91. وشارك في حفل الإطلاق الذي احتضنته دبي أكثر من 200 شخصية من خبراء قطاع الاتصالات والموزعين وممثلين عن وسائل الإعلام في المنطقة.

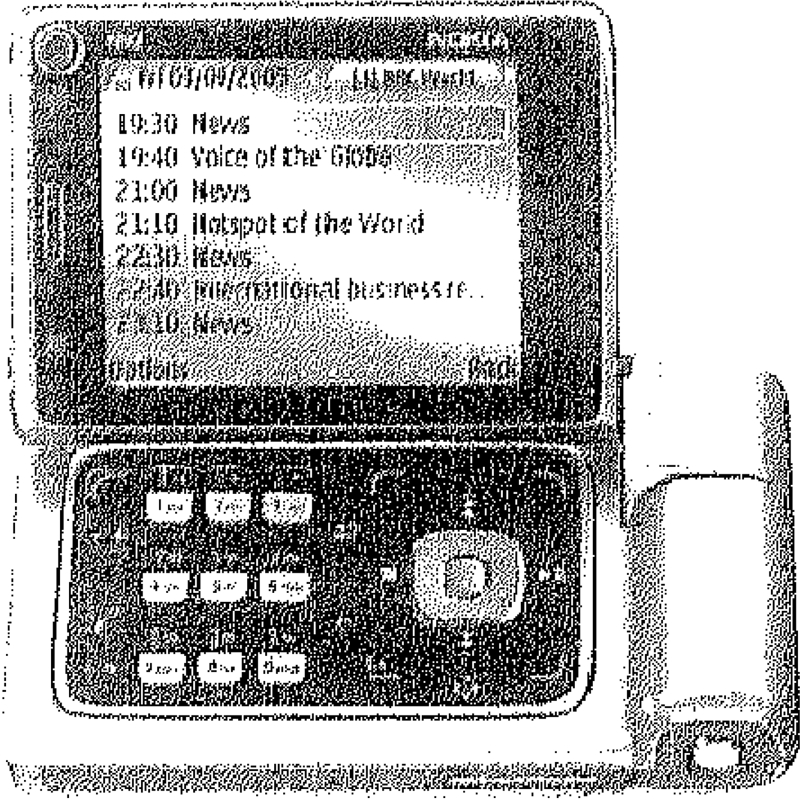
وفي ما يلي لمحة عن أبرز خصائص الأجهزة الجديدة ضمن مجموعة Nseries:

Nokia N71 ترفيه متكامل:



أحدث جهاز في تشكيلة Nokia XpressMusic. نوكيا N71 هو جهاز ترفيه شامل ومتكامل يشمل راديو FM ويدعم الموسيقى والفيديو الرقمي، كما يقدّم هذا الجهاز متصفّح شبكة الإنترنت Nokia Web Browser مع Mini Map، ما يسمح برؤية أبعد وشبه شفافة لصفحة الإنترنت، موفراً بذلك طريقة مثالية وسريعة للبحث عن الصفحة المطلوبة.

Nokia N92: تلفزيون نقال



جهاز Nokia N92 هو أول جهاز بلاقط DVB-H مدمج، يتيح مشاهدة التلفزيون وتسجيل البرامج في أي وقت. تقنية DVB-H مبنية على المقاييس المفتوحة وهي التقنية الرائدة للبث التلفزيوني النقال وتسمح ببث برامج ذات جودة عالية بتكاليف معقولة لشريحة مستهلكين واسعة.

Nokia N80 تحكم بمنزلك الرقمي:



نوكيا N80 مجهّز بالـWLAN والـG3 وهو أول هاتف يقدّم تقنية UPnP (Universal Plug and Play)، ليتحول إلى جهاز تحكّم عن بعد لنقل المحتوى بطريقة لاسلكية بين الأجهزة المتوافقة، وأجهزة الصوت، والتلفزيون.

نائب رئيس "سيسكو" مارك دي سيمون:

السعودية أهم أسواقنا



الرياض- الإقتصاد والأعمال

أطلقت سيسكو حديثاً مبادرة "حل سيسكو لاتصالات الأعمال" في إطار تعزيز حضورها في الأسواق الناشئة. وتركز المبادرة التي تتضمن استثمارات بقيمة 2 مليار دولار بشكل خاص على السوق السعودية في المنطقة. وفي لقاء مع "الاقتصاد والأعمال" حول هذه المبادرة رأى نائب الرئيس لمنطقة أوروبا والشرق الوسط وأفريقيا في شركة "سيسكو سيستمز" مارك دي سيمون" أن المنطقة العربية تشكل سوقاً رئيسية وستراتيجية لما تتطلبه من خدمات تقنية أساسية، والمبادرة التي تطرحها سيسكو تتناسب مع هذا النوع من الأسواق".

يقول مارك دي سيمون: "الشريحة الكبرى من سكان هذه المنطقة هم من الشباب، مع ما يعنيه ذلك من الطلب الكبير على المنتجات التقنية مقارنةً بدول كثيرة لا سيما منها أوروبا على سبيل المثال، والتي تفتقد تركيبتها السكانية إلى شريحة الشباب بنسبة ملحوظة. وفي الوقت نفسه، تعود البنية التحتية التقنية المتوافرة في أوروبا إلى نحو 10 سنوات وقد اعتاد الناس عليها، في حين أن مجمل الدول العربية، الساعية إلى النهوض بمجتمعاتها، وبالتالي توفير الوظائف لمواطنيها، مدفوعة بشكل كبير إلى توفير كافة المتطلبات التقنية لذلك. ويحذر دي سيمون من تراجع تعزيز البنية التحتية المعلوماتية والتقنية في هذه المنطقة، لما لذلك من انعكاسات سلبية كبيرة على هذه الدول التي ستجد صعوبات كبيرة في تطويقها ومعالجة ذيولها لاحقاً".

المبادرة الأولى

ويضيف دي سيمون: "توفر جميع الأسواق الناشئة فرص نمو كبيرة بالنسبة لشركتنا، وأسواق الشرق الأوسط وأفريقيا تحظى بأعلى توقعات النمو. وتعتبر "سيسكو سيستمز" الشركة الأولى التي بادرت إلى الإستثمار فيها والعمل على تعزيز الطلب على خدماتها وتسريع معدلات نموها". وأضاف: "سيساعدنا قسم خاص مكرس لهذه الأسواق على تلبية الإحتياجات والمتطلبات الخاصة وبما يتناسب مع كل منها، إذ أن التحديات القائمة فيها تختلف من منطقة إلى أخرى. ويمكننا هذا الإسلوب من التركيز على استثماراتنا وعملياتنا في كل قطاع على انفراد، ما يعزز قدراتنا التنافسية. وسيعتمد "قسم الأسواق الناشئة" MERGING MARKETS THEATER الجديد منهجاً مؤسساتياً موحداً طورته "سيسكو سيستمز" لمجموعة من المناطق، تشمل أميركا اللاتينية والشرق الأوسط وأفريقيا وروسيا وكومنولث الدول المستقلة ودول أوروبا الشرقية والوسطى".

وفي هذا السياق، يتابع دي سيمون: "تعتبر المملكة العربية السعودية أحد أهم أسواق الشرق الأوسط بالنسبة لشركتنا، حيث تحظى بحصة كبيرة من ستراتيجيتنا الإقليمية. وتهدف شركتنا من خلال التركيز على فروعها في السعودية إلى تعزيز تواجدها في المملكة والإعتماد على الكفاءات وأفضل الموارد بغية زيادة الإنتاجية ورفع مستوى خدمات العملاء".

يشار هنا، إلى أن ترقية مدير عام "سيسكو سيستمز" في السعودية د. بدر البدر ليعمل مباشرةً مع نائب رئيس الشركة لمنطقة أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا، تأتي ضمن منهجية "سيسكو سيستمز" الجديدة في السوق السعودية.

المنتج

بالعودة إلى المنتج، فإنه يتضمن "حل سيسكو لاتصالات الأعمال" BUSINESS COMMUNICATION SOLUTION CISCO، وقد جاء لتلبية الإحتياجات المتنامية في الأسواق لحلول شبكية ذكية آمنة وبسيطة مخصصة لقطاع مؤسسات الأعمال الصغيرة والمتوسطة. وتشمل هذه الحلول مجموعة من المنتجات وخدمات الدعم الفني وخيارات التمويل التي تم تطويرها خصيصاً لتفي بمتطلبات ضبط نفقات الأعمال ورفع إنتاجيتها وتحقيق ميزات تنافسية. وكجزء من هذا الحل، أعلنت الشركة عن إطلاقها مجموعة من المنتجات المخصصة لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي "سيسكو كاتاليست إكسبرس 500 سيريس" CISCO CATALIST EXPRESS SERIES 500، إلى جانب عدد من المنتجات والتطبيقات الجديدة ضمن قائمة حلولها للإتصالات المعتمدة على بروتوكول الإنترنت IPC، والتي تتضمن طرازات محدثة من الهواتف المعتمدة على بروتوكول الإنترنت التي تدعم تقنيات XML.

يشار إلى أنه خلال السنوات الثلاث الماضية تم تنظيم أعمال "سيسكو سيستمز" ضمن خمسة أقسام رئيسية: قسم الولايات المتحدة الأميركية، قسم الأميركيتين، قسم أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا، قسم آسيا والمحيط الهادئ، وقسم اليابان. وفي الوقت الذي تستمر فيه الشركة بأعمالها في الأسواق التقليدية، تطمح إلى الإستفادة من الفرص المتاحة في الأسواق الناشئة. ■



إطلاق مجموعة منتجات مخصصة للمشروعات الصغيرة والمتوسطة



"كمبيوتر أسوشييتس" تدخل المنطقة باستثمارات ضخمة وحلول مبتكرة

دبي - رنا المصري

مع ان تواجد شركة كمبيوتر أسوشييتس في المنطقة لا يزيد عن سنة واحدة، إلا أنها فرضت نفسها كلاعب رئيسي في سوق تكنولوجيا المعلومات. وقامت بتكثيف استثماراتها لتعوّض عن دخولها المتأخر نسبياً.

وقد توجت الشركة جهودها مؤخراً بفوزها بجائزة "شركة العام في مجال تكنولوجيا المعلومات" "IT Company of the Year"، الأمر الذي يراه المدير الإقليمي للتسويق في "كمبيوتر أسوشييتس" نديم الجارودي إثباتاً على حيوية الشركة وجودة منتجاتها في أسواق المنطقة.

يقول **الجارودي** إن تأخر حضور الشركة المباشر في المنطقة أعطاها فرصة للتقدم والتطور بسرعة أكبر من منافسيها خصوصاً مع مواظبة الاستثمارات التي تطرحها "كمبيوتر أسوشييتس" في المنطقة. ويقول: "للشركة حضور مباشر في المنطقة عبر مكاتبها في الإمارات والسعودية والبحرين والكويت وباكستان ولبنان حيث أطلقنا في شباط/ فبراير 2005 مركز دعم للعملاء والشركاء، ونحن من آخر أكبر الشركات العالمية في تكنولوجيا المعلومات التي دخلت السوق في حين تواجد المنافسون هنا منذ سنوات عدة وأسسوا شبكة موزعين ومشتركين. ولذلك استثمرنا كثيراً في مجال التسويق من ناحية الإعلانات ونشر الوعي أو الندوات والمعارض؛ وبذلك بدأنا من الصفر وتطورنا بسرعة وحققنا في وقت قصير ما حققه غيرنا في فترة طويلة والبعض لم يحقق ما حققناه نحن مثل تأسيس مركز دعم تقني في المنطقة".

برامج للمؤسسات

وأطلقت الشركة برامج لشركائها وخصوصاً لمزوّدي حلول المؤسسات الكبيرة والدوائر الحكومية، ويشرح **الجارودي**: "أطلقنا هذا البرنامج ليفيد شركاءنا من حلولنا وخدماتنا التقنية والتطبيقية لتوفير دعم أكبر لعملائهم، وشارك فيه نحو 35 شريكاً". ويعلق: "لا نبحث في شركائنا عن العدد بل عن النوعية، فنحن لا نريد مئات الشركاء بل البعض المتخصص ونحن نفيد شركاءنا وندعمهم حتى يكملوا حضورنا في المنطقة، فلا نتنافس معهم بل نتشارك لنوصل حلولنا الى المستخدم النهائي".



نديم الجارودي

ويشير **الجارودي** إلى أن هذا البرنامج الذي أطلقته الشركة في المنطقة، تستخدم كل مكوناته حالياً في بلاد أخرى، ويشرح: "نرى عادة شركات التكنولوجيا في المنطقة تتبنى البرامج المستخدمة في الخارج ولكن الوضع مختلف بالنسبة لشركة كمبيوتر أسوشييتس لأننا نقوم بتطوير هذه البرامج محلياً وثم يتم تطبيقها خارج المنطقة". ويقول: "إنه بالتركيز على المنطقة وبالاستثمار الكثيف فيها يمكن أن نتحوّل إلى منتجين وغيرنا الى مستخدمين".

الجارودي: حققنا خلال عام ما حققه غيرنا في سنوات

وعقدت "كمبيوتر أسوشييتس" مؤخراً شراكة مع شركة I-mate للهواتف النقالة يتم بموجبها تزويد الشركة ببرامج ضد الفيروس anti-virus تستخدم في كل جهاز نقّال تطرحه I-mate في السوق. ويشرح **الجارودي**: "هذا أول دخول لأي شركة تقوم ببرامج الأمن على برامج النقّال وهذه أول اتفاقية عالمية من نوعها".

الأمن، التخزين وإدارة المعلومات

يتوزع حضور "كمبيوتر أسوشييتس" في سوق البرمجيات في العالم العربي بين 3 فئات وهي: الأمن security، التخزين Storage وإدارة المعلومات.

ويعلق **الجارودي**: "نحن روّاد في مجال برامج الأمن وإدارة المعلومات وذلك بحسب الدراسات المتخصصة. ويبلغ حجم السوق التي يمكن أن نشارك فيها لهذا العام 400 مليون دولار وهو ينمو كل عام بنحو 20 الى 25 في المئة، وهذا أكبر من النمو العالمي الذي يبلغ نحو 10 في المئة".

وتتوجه عادة منتجات "كمبيوتر أسوشييتس" إلى الشركات الكبيرة ولكنها بدأت توسع رقعة سوقها لتضم الشركات المتوسطة والصغيرة، إضافة الى الزبائن الأفراد؛ ويشرح **الجارودي**: "طرحنا

مجموعة برامج متكاملة تحت اسم "الحماية الكاملة" Total Protection وهي عبارة عن برامج متكاملة ضد الفيروس والتجسس بالإضافة الى برامج لتخزين المعلومات وأخرى لحفظ خصائص الكمبيوتر Settings الخاصة بالمستخدم في حال تعطل جهازه. وهذه البرامج الأربعة متوفرة حالياً في السوق ونحن في صدد تعريبها حتى تصل إلى أكبر عدد ممكن من الناس وخصوصاً في الأسواق الكبيرة مثل السعودية ومصر، لتستخدم في الدوائر الحكومية والتربوية والمدارس، وهذا جزء من استثماراتنا في المنطقة الذي يعكس أيضاً جزءاً من التركيز الكبير الذي تضعه الشركة على العالم العربي".

ويقول **الجارودي** إن الشركة تستثمر ملايين الدولارات شهرياً في المنطقة وذلك يشمل الموظفين والمكاتب والبرامج وغيرهم وهو استثمار مهم جداً، مضيفاً: "تكمن ستراتيجيتنا في أن نواصل استثماراتنا في المنطقة، إن كان استثماراً في الأشخاص أو في البنية التحتية أو بفتح مكاتب ومراكز حلول لنا في المنطقة، وان نستمر في الدعم التدريبي للعملاء والشركاء بالإضافة إلى طرح منتجات جديدة والقيام بمبادرات مختلفة".

ويؤكد **الجارودي**: "سنعمل مستقبلاً على أن يكون لنا حضور مباشر وفعّال في كل دولة في المنطقة وأن نطرح حلولاً جديدة ونوفّر تدريباً أكثر للعملاء والشركاء وأن يكون لنا مراكز حلول في المراكز الرئيسية في المنطقة وهي دبي والرياض وبيروت".

مبادرات التعليم

وتشارك "كمبيوتر أسوشييتس" في مبادرات تعليمية عدة، ويقول **الجارودي**: "لا تستهدف هذه المبادرات الربح وتطوير الأعمال، بل هي طريقتنا في إفادة المجتمع الذي تعمل فيه الشركة". ويتابع: "تنفذ الشركة حالياً في لبنان مبادرة Student PC Project، تحت رعاية رئيس الوزراء اللبناني **فؤاد السنيورة**، لتمكن كل تلميذ في لبنان أن يمتلك كمبيوتراً شخصياً بأسعار مقبولة". كما تشارك "كمبيوتر أسوشييتس" في مبادرة الأردن التعليمية Jordan Education Initiative التي يمكن أن تمتد إلى فلسطين وبلدان أخرى بحسب **الجارودي**.

وستوفر "كمبيوتر أسوشييتس" لكليات التقنية العليا في الإمارات مجموعة من حلولها الأمنية "إي تراست لإدارة المحتوى"، و"إي تراست بيست باترول" لمواجهة مختلف أنواع التهديدات الإلكترونية. وتهدف المؤسسة التعليمية من خلال ذلك إلى توفير الحماية لنحو 15 ألف مستخدم في 13 منشأة تابعة لها بمختلف أنحاء دولة الإمارات العربية المتحدة، لتصبح بذلك أحد أكبر المستخدمين لحلول "كمبيوتر أسوشييتس" "إي تراست" في المنطقة العربية.

وقامت الشركة أيضاً بمبادرة لرفع مستوى الوعي بأهمية معايير "مكتبة البنية التحتية لتقنية المعلومات" (ITIL) وهي عبارة عن معيار عالمي لتحسين إدارة الخدمات ضمن الشركة نفسها، وبالتالي تعزيز كفاءة الأعمال ومستوى الإنتاجية وجودة الخدمات؛ ويقول **الجارودي**: "نحاول من خلال معارفنا في ITIL وعلاقاتنا مع المسؤولين عن تطبيق هذه المعايير عالمياً أن نوصلها الى المؤسسات والأفراد في العالم العربي". ■

"كومبيوتر أسوشييتس" تستحوذ على شركات عدة



جيلبير لاكروا

استحوذت "كمبيوتر أسوشييتس"، على شركة أيليومن سوفتوير سيرفيسيز، مزوّد برمجيات الأرشفة وإدارة مراسلات المؤسسات، في خطوة لتعزيز مكانتها في مجال "إدارة التخزين الذكية"، من خلال دعم مجموعة حلولها برايتستور "BrightStor" بمجموعة شاملة من تقنيات أمن البريد الإلكتروني والأرشفة وإدارة التخزين وحماية البيانات. وتتضمن باقة "أسينتور" من "أيليومن"، حلولاً لإدارة التراسل والأرشفة للبريد الإلكتروني والمراسلات الفورية وغيرها من البيانات غير المنظمة في مختلف منصات العمل. وتكمن أهمية هذه الحلول في أنها تساعد العملاء في تحقيق أهداف عملية إدارة المراسلات بتكلفة منخفضة، بما في ذلك إدارة التسجيلات والدعم القانوني ومطابقة المعايير والإشراف.

وقال نائب الرئيس ومدير عام عمليات "كمبيوتر أسوشييتس" في العالم العربي وباكستان جيلبير لاكروا: "تشهد المؤسسات حاجة ملحة إلى تحسين إدارة وحماية بياناتها، بما في ذلك البريد الإلكتروني والبيانات غير المنظمة التي باتت تشكل جزءاً كبيراً من بيئة العمل اليومية. ومن هنا تأتي أهمية تعزيز محفظة BrightStor بتقنيات "أيليومن" لإدارة البريد الإلكتروني، حيث بات باستطاعة "كمبيوتر أسوشييتس" الآن تزويد عملائها بمجموعة شاملة ومتكاملة من حلول إدارة وحماية الأصول الرقمية في مختلف أقسام العمل".

كما استحوذت "كمبيوتر أسوشييتس" على شركة كونكورد للاتصالات والشركة التابعة لها "أبريزما"، بهدف تعزيز نطاق أعمالها في مجال الاتصالات. وفي خطوة لاحقة أعلنت الشركة عن ستراتيجيتها الجديدة لتوفير الجيل الجديد من حلول إدارة البنية التحتية التي تساعد مزوّدي الخدمات اللاسلكية والسلكية والكيبل، في ضمان أمن أعمالهم وتطوير البنى التحتية.

وبدمج حلول إدارة أداء الشبكات وحلول معالجة الأخطاء الإدارية من "كونكورد" ووحدة الأعمال التابعة لها "أبريزما"، مع البرمجيات الإدارية ومنتجات الإدارة الأمنية والتخزين من "كمبيوتر أسوشييتس"، ستتمكن الأخيرة من تزويد قطاع الاتصالات بمجموعة شاملة من الحلول الإدارية التي من شأنها أن تخفّض تكاليف التشغيل وتعزز مستوى الخدمات وتوفّر مصادر جديدة للدخل.

وقال لاكروا أن الشركة انفقت أكثر من 1,2 مليار دولار خلال العامين الماضيين، على تطوير منصة موحّدة لإدارة تقنية المعلومات ومتوافقة مع التوجهات السائدة لدى مزوّدي الخدمات وشركات الاتصالات التي تعتمد معايير "نظام دعم العمليات".

مدير الشرق الأوسط في IBM:

التحوّل من الأجهزة إلى الخدمات


تكريم التهامي

دبي - رنا المصري

شهدت شركة IBM على مدى الأعوام القليلة الماضية تغييراً في ستراتيجيتها تمثل في التركيز على بيع الخدمات بدلاً من بيع الأجهزة، وانعكست هذه الستراتيجية في خطوات عدة مثل بيع قسم الحاسبات الشخصية إلى شركة لينوفو في كانون الأول / ديسمبر 2004 وإنشاء مراكز القدرة التنافسية Energy Competency Center، إضافة إلى دورها الفعّال في مشاريع الحكومة الإلكترونية في عدد من الدول العربية.

يقول المدير العام لمنطقة الشرق الأوسط ومصر وباكستان في IBM، تكريم **التهامي**: "لا نريد أن نحصر أنفسنا في بيع الأجهزة والبرامج، ولذلك اتجهنا إلى تقديم الخدمات الاستشارية وخدمات القيمة المضافة وتنفيذ التكنولوجيات الجديدة من "لينكس" مثل الحلول المبنية على التكنولوجيا اللاسلكية، وهي في غاية الأهمية خصوصاً في مراكز استخراج النفط".

وعن أسباب هذا التغيير في الستراتيجية يشرح **التهامي**: "تتوزع السوق بين أفراد وشركات، فالأفراد يحتاجون بالدرجة الأولى إلى سلع وأجهزة في حين تحتاج الشركات، بالإضافة إلى ذلك، إلى خدمات ذات قيمة عالية". ويضيف "إن IBM رأت التركيز على المربع الذي يضم القيمة العالية للخدمات بالنسبة للشركات في مختلف القطاعات. ولذلك بادرت الشركة توظيف مواردها لتحقيق ذلك مثل شرائها لشركة Price Water House للاستشارات".

ويقول **التهامي** إن اقتصادات العمل في مجال القيمة العالية بالنسبة للشركات مختلفة كلياً عن اقتصادات بيع أجهزة الكمبيوتر للأفراد، إلا أن IBM لم تتخل عن شريحة الأفراد كلياً، ويشير إلى عملية بيع قسم الحاسبات الشخصية إلى "لينوفو" قائلاً: "عقدت IBM و"لينوفو" صفقة تجارية ناجحة وسيكون المستفيد النهائي منها هو المستهلك لأنه سيأخذ الأفضل من الشركتين أي تكنولوجيا IBM وعلامتها التجارية الموثوقة وكذلك فعالية شركة لينوفو المتخصصة".

ولا تقتصر علاقة IBM مع "لينوفو" على عملية البيع وحسب، فالشركة تملك جزءاً كبيراً من الأسهم في "لينوفو" التي لا تزال تستخدم مختبرات ومصانع IBM والتكنولوجيا المعتمدة من قبل مهندسي IBM وكذلك العلامة التجارية لـ IBM على الأجهزة الشخصية لمدة السنوات الأربع المقبلة وبعدها سيكون هناك علامة تجارية مشتركة بين IBM و"لينوفو". ولكن سيتم إدارة القسم بأساليب مختلفة تبعاً لما تقرره شركة لينوفو".

مركز القدرة التنافسية

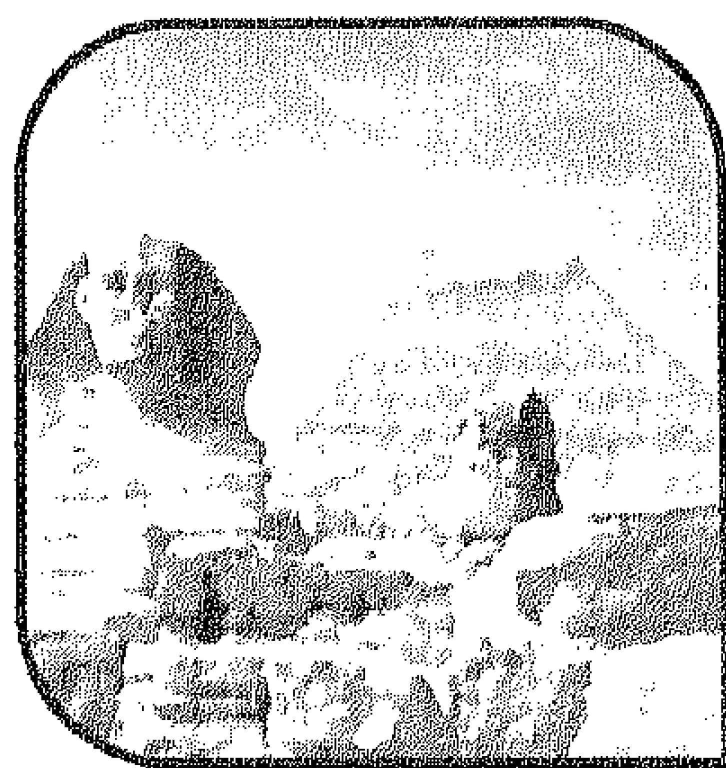
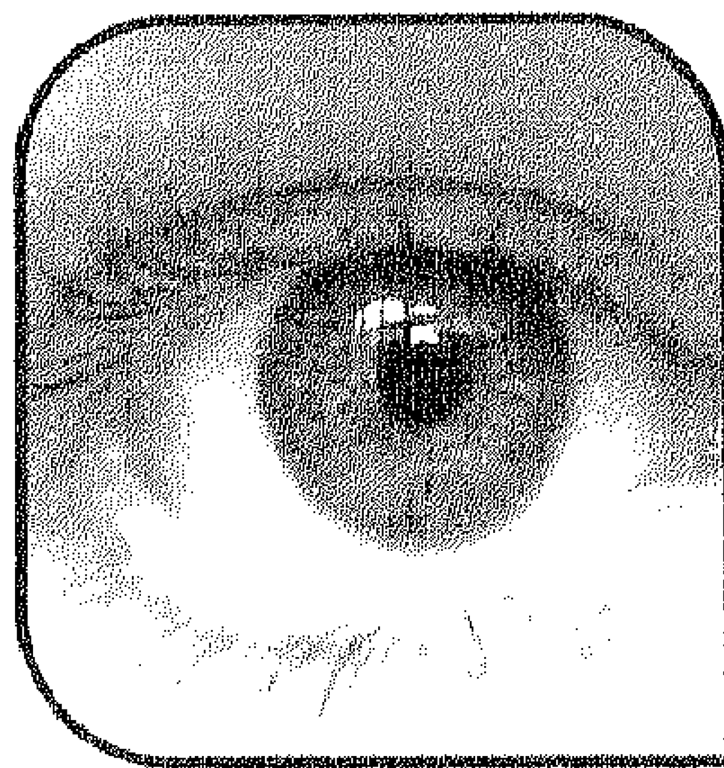
تماشياً مع ستراتيجيتها في التركيز على الخدمات، أسست IBM مركز القدرة التنافسية في أبو ظبي في أواخر كانون الثاني/ يناير الماضي بالتعاون مع "إنتل" حيث تتمكن الشركات المزوّدة للنفط في المنطقة أن تختبر أنواع التطبيقات التي تحتاجها من دون اللجوء إلى مراكز خارج المنطقة. ويجذب المركز شركات مزوّدة للنفط من كافة الدول بما فيها الصين.

وإضافة إلى مركز أبو ظبي، تمّ افتتاح مركز آخر في في أيار/ مايو 2005. ويعلق **التهامي**: "إن المركزين متخصصان في حلول النفط والغاز. وسنقيّم هذه التجربة وندرس إمكانية فتح مركز متخصص للحلول في مجالات أخرى مثل المصارف والاتصالات".

وتعتبر IBM فعّالة في مشاريع الحكومة الإلكترونية في المنطقة، إذ عملت في مشروع الحكومة الإلكترونية في بلدية دبي التي تضم حالياً أكثر من 70 خدمة للشركات والأفراد، ترتكز جميعها على خدمات IBM من الناحية الاستشارية أو من ناحية التصميم والتطبيق. ويقول **التهامي** إن الشركة تدرس المشاريع الناجحة في الحكومة الإلكترونية وتحاول نقلها إلى المناطق الأخرى وبسبب نجاح المشروع في دبي ونموه المستمر، قررت IBM أن تتوسع إلى مناطق أخرى، وتقوم حالياً بتنفيذ مشروع للحكومة الإلكترونية في إمارة عجمان. هذا وركزت الشركة هذه السنة على البرامج المفتوحة المصدر فعملت مع حكومة البحرين على تأسيس مركز الحكومة الإلكترونية المرتكزة على حلول لينكس e-government Linux center.

ويضيف **التهامي**: "نتطلع إلى النمو الكبير المرتقب في أعمال الحلول، فالمنطقة يتطور وضعها الاقتصادي وتنمو فيها الاستثمارات بشكل مستمر، ما أدى إلى تزايد الحاجة إلى الخدمات والإستشارات وهذا هو تركيزنا في المرحلة المقبلة، فقد نجحنا في هذا المجال خلال الفترة الماضية وأرى أن نجاحنا سيتضاعف مستقبلاً". ■

CAN YOU BREAK THIS CODE ?



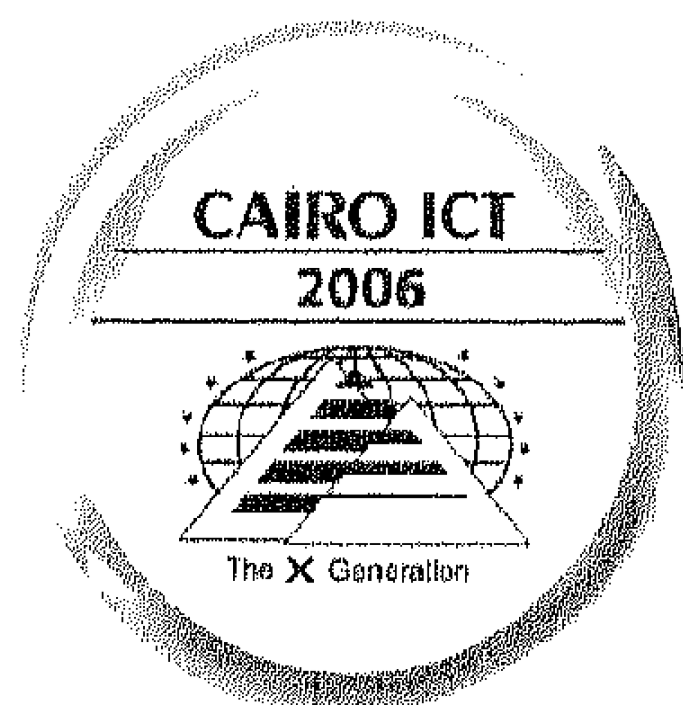
XX
0
VI

If you can break this code within 30 seconds, then you are familiar with the regions's top technology event that has introduced the region's operators, ISP's, hardware vendors, software houses, network builders, broadcast technology providers, smart card manufacturers, system integrators, banks and many others to more than 300,000 professionals along 10 years. More than 600 companies showed their state-of-the-art technologies and struck hundreds of deals worth millions of dollars in this venue.

HAVE YOU GUESSED YET?

The answer: Cairo ICT 2006

Come and visit on 5 - 8 February, 2006
at the Cairo International Conference Center



BREAK THE CODE & CELEBRATE WITH US OUR 10th ANNIVERSARY



www.cairoict.com www.cairotelecomp.com

Organized by | Official Sponsor | Platinum Sponsor | VIP Sponsor | GSM Sponsor | Wireless Registration | Official Courier | Official Publication

TradeFairs INTERNATIONAL

18 Almaza St., Heliopolis, Cairo, Egypt.
Tel.: +202 4148845 - 4144585
Fax: +202 4171371
e-mail: info@cairotelecomp.com

المصرية للاتصالات Telecom Egypt — mtc Mobile Telecommunications co — FLAG TELECOM — NOKIA Connecting People — HiTeknoFal — البريد المصري EGYPT POST — CommsMEA

Incorporating: Microsoft MDC 2006

مدير شركة أريبا للاتصالات النقّالة

السوق السورية لا تحتاج مشغّلاً ثالثاً

دمشق - يارا عشي


إسماعيل جارودي

شركة سبيستيل سوريا للاتصالات النقّالة، التي تعرف حالياً باسم "أريبا"، هي واحدة من شركتين تقدمان خدمة الهاتف النقّال في سورية منذ العام 2001 وفق نظام الـB.O.T؛ ويبلغ رأس مال "أريبا" المدفوع 30 مليون دولار، وحجم استثماراتها في السوق السورية وصل إلى 320 مليوناً. وقد استحوذت، حتى نهاية الربع الثالث من هذا العام، على 1,2 مليون مشترك. وتعمل "أريبا" على تعزيز حضورها في السوق السورية، ليس فقط على مستوى خدمات الاتصالات النقّالة، بل أيضاً على مستوى الأنشطة الاجتماعية المختلفة. "الاقتصاد والأعمال" التقت مدير عام الشركة إسماعيل جارودي للتعرف إلى واقع الشركة وآفاقها المستقبلية.

■ **كيف تقيمون عمل الشركة خلال الفترة الماضية، وما هي خططكم لتطوير خدمات الهاتف النقّال في سورية؟**

□ نحن نقيّم نتائج عملنا خلال الفترة الماضية تقييماً إيجابياً، فقد بدأنا خدمة الهاتف النقّال، كمشروع تجريبي، العام 2000 وعلى أساس عقد B.O.T مدته 15 عاماً تم توقيعه مع المؤسسة العامة للاتصالات السورية. ومنذ بدء العمل الفعلي في العام 2001، نجحنا في تطوير الخدمة وتوسيع مساحة التغطية، ومضاعفة قدرة الشبكة سنوياً. في العام 2001 بدأنا بنحو 100 ألف مشترك ووصلنا اليوم إلى 1,2 مليون مشترك، ونتوقع أن يصل عدد المشتركين في نهاية العام إلى 1,4 مليون. وتقدم شركتنا الآن جميع الخدمات التي تحفز المواطن على الاشتراك، فقد منحنا مؤخراً 50 دقيقة مجانية شهرياً للاشتراك اللاحق الدفع، وأعطينا مدة صلاحية أطول للبطاقات المسبقة الدفع، الأمر الذي يؤدي إلى تخفيض التكلفة الشهرية لكلا النوعين من الاشتراكات. وإذا توقفنا عند إنجازات العام 2005، نشير إلى أن شركتنا استطاعت مضاعفة قدرة الشبكة فنياً حيث بلغ حجم قدرتها الاستيعابية مليوني مشترك، كما زادت عدد مواقع التغطية من 880 موقعاً نهاية العام الماضي إلى 1600 موقع، وهذا ما مكّننا من تغطية المنطقة الشرقية والأرياف ومعظم الطرق الرئيسية والفرعية بين القرى والمدن (32 طريقاً). وتجري الشركة حالياً مسحاً للطرقات الدولية لاستدراك الثغرات التي قد تحصل في التغطية. وإلى ذلك، أطلقت "أريبا" هذا العام خدمة GPRS التي تتيح للمشترك دخول شبكة الإنترنت عبر جهازه النقّال. وتستعد الشركة لتقديم خدمة تجريبية للجيل الثالث من الـGSM المعروف بـUMTS. ومن المفيد الإشارة إلى أن حجم الاستثمارات التي ضختها "أريبا" خلال العام 2005، بلغ 100 مليون دولار، وجميعها في مجالي التجهيز والبرمجة.

■ **المعروف أن عقد الـB.O.T. يسمح في العام 2008 بإدخال مشغّل ثالث إلى سوق النقّال في سورية، فهل أنتم مستعدون لهذه المنافسة؟ وهل سورية بحاجة إلى مثل هذا المشغّل الجديد؟**

□ وفق العقد مع الحكومة السورية ينتهي الامتياز بعد 7 سنوات من تاريخ المباشرة في الاستثمار، وبعد ذلك يحق للحكومة، من خلال المؤسسة العامة للاتصالات، استقدام مشغّل ثالث. وشركتنا تنظر إلى هذا الأمر كونه منافسة تحفز لتقديم خدمات أفضل. والسوق السورية كبيرة، إلاّ أنه لا بد من الأخذ في الاعتبار أن القدرة الشرائية فيها محدودة، ولذلك فإن إدخال مشغّل ثالث أو عدمه يعتمد على قدرة الشركتين العاملتين حالياً، فإذا كانتا قادرتين على استيعاب الاشتراكات الجديدة لا حاجة لدخول مشغّل ثالث. ومن خلال متابعتنا لتطور السوق السورية لا أرى داعياً لدخول مشغّل ثالث، فشركة أريبا تستطيع استيعاب المزيد من المشتركين. علماً أن الشركتين المشغّلتين حققتا حتى الآن 2,6 مليون مشترك.

■■

طرح الشركة للاكتتاب العام مؤجل حتى قيام السوق المالية

■■

■ **هل تنوون طرح أسهم شركة أريبا للاكتتاب العام؟**

□ هذه الفكرة موجودة لدينا ونعمل على تحقيقها، لكن مجلس إدارة الشركة ارتأى أنه من الأفضل تأجيل طرح الأسهم للاكتتاب والتداول حتى قيام وتشغيل سوق الأوراق المالية في سورية.

■ **قامت "أريبا" مؤخراً بأنشطة اجتماعية متنوعة، هل لديكم خطة للاستمرار في تقديم مثل هذه الأنشطة؟**

□ كشركة اتصالات نعتبر أن المجتمع السوري هو هدفنا وأن من واجبنا إقامة تواصل يومي مع زبائننا. وتضم شركتنا 1400 موظف ولديها أكثر من 10 آلاف مورد ووسيط بيع، ولذا فإن نشاطات "أريبا" ترتبط بشريحة كبيرة من أفراد المجتمع، وهي لا تستطيع إلا أن تساهم في التخفيف من بعض المعاناة وتقوم ببلسمة جراح بعض المواطنين المحتاجين. وعلى هذا الأساس وضعنا توجهات ستراتيجية للمشاركة في الأنشطة الاجتماعية المختلفة، ومنها، مثلاً، تشييد بناء سكني في حلب لمن تهدمت مساكنهم. باختصار، وضعت شركتنا ثلاثة عناوين أساسية لأنشطتها الاجتماعية وهي: الطفل، الرياضة والثقافة؛ وعلى أساس هذه العناوين قدمنا دعماً لإطلاق دوري كرة السلة بالتعاون مع بعض الفرق الرياضية، وقمنا برعاية الأولمبياد الخاص بالأطفال من ذوي الاحتياجات الخاصة، وكذلك تعاونا مع مؤسسة فردوس لتطوير الأرياف، كما نظمنا للعام الثاني مسيرة نسائية تحت عنوان: "على طريق السلام". وهناك مشاريع أخرى سنعلن عنها في المستقبل. ■

مارتن لامبرت: "أفايا" تسعى للريادة في بروتوكولات الإنترنت

دبي ـ الاقتصاد والأعمال

تستعد شركة أفايا، المتخصصة في تطبيقات البرامج والخدمات المعتمدة على بروتوكولات الإنترنت، لتكون من بين أبرز ثلاثة لاعبين في منطقة أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا، بعدما استحوذت مؤخراً على ثاني أهم شركة في هذا المجال في ألمانيا، وذلك وفقاً لنائب رئيس التسويق لمنطقة أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا في آفايا مارتن لامبرت، الذي تحدث في أعقاب هذه الخطوة عن وضع الشركة الحالي في المنطقة والتحديات التي تواجهها.

يقول لامبرت: "استطعنا المحافظة على الريادة في مجال برامج الاتصال عبر بروتوكولات الإنترنت وفي مجال مراكز الاتصال في منطقة أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا. ويتماشى النمو الذي حققناه في هذين المجالين مع بعضهما البعض كوننا نبيع الكثير من برامج بروتوكولات الإنترنت في مراكز الاتصال إلى جانب برامج أخرى".

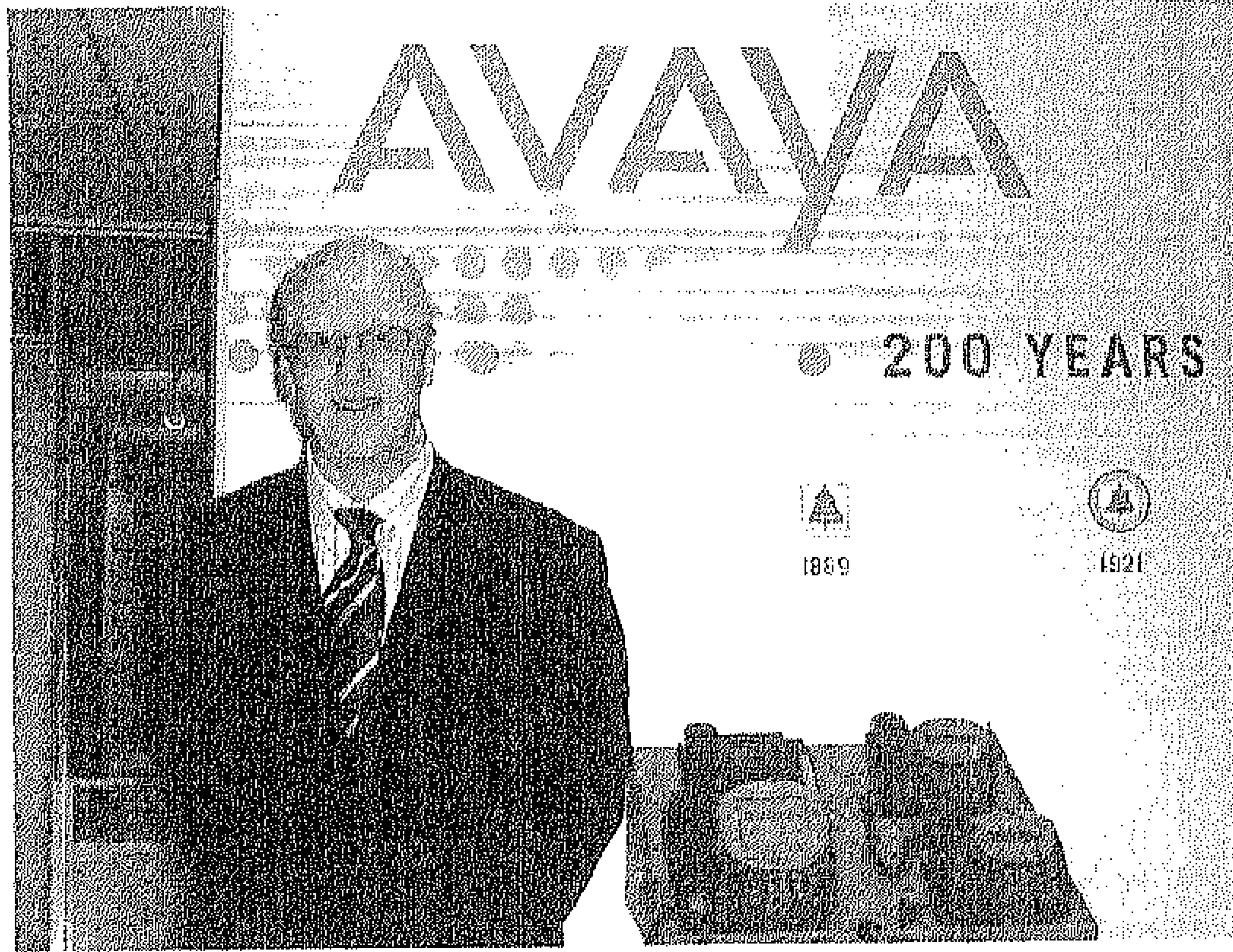
وتستخدم حلول أفايا لمراكز الاتصال الموجهة للشركات الكبرى وتلك الموجهة إلى الشركات المتوسطة في أكثر من 32 ألف موقع لدى 24 ألف شركة مختلفة حول العالم.

وبالنظر إلى نسبة نمو أعمال "أفايا" في أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا، يرى لامبرت أن المنطقة تشكل سوقاً واعدة للشركة وهي تنمو باستمرار. ويتابع: "أما جغرافياً، فالنمو يحصل في النقاط الأبعد من المركز، وأكثر المناطق نمواً، في الوقت الحالي، هي الشرق الأوسط وإسبانيا وروسيا ودول وسط وشرقي أوروبا وذلك بالنسبة للقطاع الذي نساهم فيه وهو برامج بروتوكولات الإنترنت ومراكز الاتصال".

ويقول لامبرت إن معدل النمو في منطقة أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا هو نحو 7 في المئة مع الإشارة الى أن نسبة الزيادة في الأسواق الأسرع نمواً قد توازي 5 أو 6 أضعاف هذه النسبة ما يدل على تباطؤ النمو في البعض من الأسواق الكبيرة والناضجة.

المنافسة

وبالنسبة للمنافسة في المنطقة، يشرح لامبرت أن المنافسة مع "أفايا" هي ضمن فئتين: أولاً بالنسبة لمجال العمل ضمن المنطقة مثل التنافس مع "سيسكو" مثلاً في مجال بروتوكولات الإنترنت، والتنافس مع "ألكاتل" في مجال مراكز الاتصال. وثانياً، التنافس داخل الدولة نفسها مثل التنافس مع "ألكاتل" في فرنسا ومع "سيمنز" في ألمانيا. ويكمل لامبرت: "أما عند دخول الأسواق الأكثر نمواً مثل الشرق الأوسط أو روسيا فهناك إضافة الى اللاعبين الكبار، المزودون المحليون الأصغر، وهم عادة مبتكرون ويعملون بسرعة وفعالية عالية ليخدموا السوق المحلية. لذلك نحن نتنافس بحسب الوضع وبالتأكيد ليس هناك من عجز أو نقص في المنافسة".



مارتن لامبرت

وتعتمد "أفايا" لمواجهة منافسيها، على اختلاف فئاتهم، على أهمية التكنولوجيا، ويشرح لامبرت: "يتم اعتماد حلول "أفايا" بسبب سهولة توفرها والمرونة في استخدامها إضافة إلى تميزها بمستوى مرتفع من الأمن، فكل الأنظمة التي نملكها مخصصة للأعمال والمهمات الدقيقة واستخدامها ليس اختيارياً، بل يعتبر اجراءً بديهياً. ويدرك الكثير من الناس أن "أفايا" هي من مؤسسي هذه التقنية، وهذا عامل مهم يساهم في اختيارنا دون غيرنا وقد لمسنا الثقة الكبيرة في علامتنا التجارية من مستخدمي منتجاتنا".

إلا أن شركة "أفايا" تعاني من عائق مهم عند خوض المنافسة يشرحه لامبرت بالقول: "إنها ليست معروفة في الشرق الأوسط بقدر منافسيها، أي أننا لسنا إسماً شعبياً". ويعلق: "لذلك فنشر الوعي حول علامتنا التجارية هو تحدٍ كبير لنا وهي الفكرة الأساسية وراء دعمنا ورعايتنا لكأس العالم 2006 الذي سيقام في ألمانيا".

بيئة عمل جديدة

وتعد "أفايا" الشريك الرسمي للاتصالات في مباريات كأس العالم. ويقول لامبرت ان استثمار الشركة الكبير في هذا الحدث هو لمضاعفة الوعي بالنسبة للعلامة التجارية والأهم من ذلك لخلق الربط بين هذه العلامة ومجال عمل "أفايا". والطريقة لذلك، بحسب لامبرت، كانت عبر بناء مراكز التقنية التي ستُستخدم في هذا الحدث الكبير، ويشرح: "أسسنا مركزاً تقنياً في فرانكفورت سيخدم 12 مركزاً في كل ملعب، وقد أنشأنا بنية تحتية للاتصالات في ألمانيا لهذا الحدث قد تفي لخدمة مدينة كاملة تضم 30 ألف شخص وهي تخول إرسال صوت وبيانات وصور ثابتة ومتحركة عبر شبكتنا".

ويلفت لامبرت إلى تزايد استخدام الأنظمة والخدمات التي تعتمد على بروتوكولات الإنترنت ولا سيما بهدف التخابر على الإنترنت. لذلك لا تستند حملة التسويق الخاصة بشركة "أفايا" إلى الإعلان عن منتجاتها فحسب بل الترويج لأسلوب عمل متغير في بيئة متنقلة وإمكانية استخدام بروتوكولات الإنترنت من أي جهاز وفي أي مكان. ■

مدينة دبي للإنترنت تتوسع عالمياً


جمال عبد السلام

بدأت مدينة دبي للإنترنت مؤخراً بالتوسع عالمياً بعد أن وقّعت اتفاقية مع حكومة إقليم "كيرلا" في الهند لافتتاح "المدينة الذكية" في منطقة كوتشين. وبحسب المدير التنفيذي لمدينة دبي للانترنت **جمال عبد السلام** فإن الاتفاقية الجديدة تندرج في إطار السعي لنقل التجربة الناجحة لمدينة دبي للإنترنت إلى أسواق أخرى، وخصوصاً الأسواق الآسيوية والأوروبية. وتنص الاتفاقية على حصول مدينة دبي للإنترنت على مساحة أرض في "كيرلا" تستقطب إليها شركات التكنولوجيا والمعلومات، وتوفر ما لا يقّل عن 33 ألف فرصة عمل خلال عشر سنوات. ويضيف: "قصدنا الهند وكيرلا تحديداً لأنهما سوقان تتمتعان بالكوادر البشرية المؤهلة. وستكون المدينة متكاملة الخدمات من المباني السكنيّة والتجارية والمرافق العامة.

كما تفاوض مدينة دبي للإنترنت مع حكومتي مالطا وحيدر أباد لتنفيذ مشاريع مشابهة. وتضم مدينة دبي للإنترنت أكثر من 780 شركة مسجّلة، وهي بصدد إنشاء أربعة مبان إضافية، في النصف الأول من العام 2006 بهدف استيعاب المزيد من الشركات".

ويشير **عبد السلام** إلى أن "مدينة دبي للإنترنت باتت معروفة عالمياً على أنها محور شركات التكنولوجيا في الشرق الأوسط، ذلك أن جميع الشركات المتواجدة في المدينة لديهم خبراء في مجال المعرفة يزيد عددهم على 12 ألف خبير تقني".

RSA سكيوريتي تفتتح مكتباً في دبي


مايلز ريبون

افتتحت شركة RSA security المتخصصة بتزويد حلول حماية المعلومات عبر الإنترنت مقرها الجديد في مدينة دبي للإنترنت ليكون المقر الإقليمي في المنطقة العربية. يقول مدير المبيعات الإقليمي في الشركة **مايلز ريبون**: "أسسنا مكتبنا في دبي انطلاقاً من إيماننا بأننا سنتمكن من خلاله الانفتاح على أسواق المنطقة"، ويلفت الى أن طيران الإمارات تعتبر أكبر شريك لـ RSA.

وفي ما يتعلق بأحدث منتجات الشركة في المنطقة، نفذت RSA نظام حماية المعلومات لبنك أبو ظبي الوطني، وبحسب **ريبون**، فإن المشروع هو الأول من نوعه في المنطقة ويهدف إلى تأمين حماية متكاملة للشركات وعملائها على حد سواء". ويضيف: "إن المشروع الذي أنجزناه خلال سنة ونصف تقريباً يهدف إلى ردم الثغرات في عمليات الصيرفة التقليدية في المنطقة. ومن المعروف انه في بعض العمليات يقوم المستخدم بإدخال اسمه وكلمة السر،أما في هذا النوع من الحلول فهناك خطوة إضافية تتمثل بإدخال شيفرة حماية Security Code تضمن إزالة خطر عمليات القرصنة التي قد يتعرض لها الزبون". وتوقع أن يستفيد من المشروع نحو 20 ألف مستخدم.

ويشير **ريبون** إلى أن أبرز التحديات التي تواجه RSA في أسواق المنطقة المحلية تتمثل أولاً، في الحاجة إلى المهارات وضرورة نشر الوعي العام،إذ لا فائدة برأيه من شراء منتج من هذا النوع ومن ثم تركيبه واستخدامه بشكل خاطئ، وانما نحن بحاجة إلى مهارات عالية والى تدريب الكفاءات القادرة على أن تؤمن للزبائن ليس فقط المنتج العالي الجودة وإنما الخدمات والمهارات المتكاملة أيضاً". واعتبر ان التحدي الثاني هو الإلمام بمصطلحات الأمن المعلوماتي وأهميته، "مازال العديد من المؤسسات يعتبر أن برامج Virus و-Anti Virus كافية لحماية أعمالهم، ويجهل أن هناك أبعد من ذلك للتوصل إلى بيئة أعمال آمنة".

تعاون بين نوكيا و سيسكو

أعلنت شركتا نوكيا و سيسكو عن اطلاق مشروع تعاون واسع بينهما في مجال الاتصالات النقالة. ويستفيد هذا المشروع من قدرات نوكيا في مجال اجهزة الاتصالات وحلول سيسكو في مجال الاتصالات المعتمدة على الانترنت.

وبموجب الاتفاق ستقدم سيسكو حلولا وخدمات "اتصالات بروتوكول الإنترنت" VoIP وحلول الشبكة اللاسلكية الموحّدة لأجهزة نوكيا الخاصة بالأعمال، والمبنية على النسخة الثالثة من منصة برامج "Series 60". وستدمج نوكيا وظائف برنامج "المقسمات المتوافقة" مع نظام "سيسكو سيستمز اللاسلكي"، كما ستُدخل واجهة برامجها على برامج "سيسكو سيستمز" لاتصالات بروتوكول الإنترنت IP. ويسمح هذا الدمج لهواتف مجموعة Nokia Eseries الذكية، مثل Nokia E60 و Nokia E61، وNokia E70 الاستفادة من ابتكارات سيسكو لاتصالات بروتوكول الإنترنت VoIP، والحماية، و"التحركية"، وجودة الخدمة، وإدارة الشبكات.

وعن المشروع يقول مدير عام "سيسكو" في منطقة الخليج وباكستان **سامر الخرّاط**: "تزوّد سيسكو، بالتعاون مع نوكيا، أجهزة نوكيا المخصّصة للأعمال، بمميزات "التحركية" كإتصالات بروتوكول الإنترنت IP، والشبكة اللاسلكية الموحّدة. وتمكّن هذه الشراكة هواتف نوكيا، والمبنية على منصّة Series 60، من أن تجهّز وتشغّل كهواتف سيسكو اللاسلكية ضمن حلول Cisco CallManager، و Unified Wireless Network". أما مدير المبيعات الأول في قسم حلول المؤسسات في نوكيا الشرق الأوسط إفريقيا **إريك أندربيورك** فيقول: "نهدف من خلال جمع خبرات نوكيا وسيسكو، إلى تقديم أفضل ما في العالمين السلكي واللاسلكي لعملائنا، فمن المفروض في يومنا هذا أن تتمكّن مؤسسات الأعمال الحديثة منح موظفيها قدرة العمل في أي مكانٍ وزمان وهذا ما نريد تحقيقه من خلال هذا المشروع".

هيئة الاستثمار السعودية وإنتل: تأسيس شركة استثمار معلوماتية

وقّعت الهيئة العامة للاستثمار في السعودية مذكرة تفاهم مع شركة "إنتل كابيتال"، وهي الذراع الاستثمارية لشركة إنتل العالمية، يتم بموجبها إنشاء شركة رأس مالها 375 مليون ريال (100 مليون دولار) للاستثمار في رأس المال الجريء في شركات التقنية السعودية. وستعمل الشركة بالاستثمار في الشركات الجديدة في مجال تقنية المعلومات والتي تتطلع لتطوير خدمات وبرامج كمبيوتر ذات قيمة مضافة. وسيتم التركيز على الاستثمار في الشركات خلال مراحلها التأسيسية والأولية للتأكيد على إعطائها الدعم اللازم للنمو والتنافس للنهوض بقطاع تقنية المعلومات والاتصالات في المنطقة.

أبرمت مذكرة التفاهم في الرياض بين رئيس مجلس إدارة شركة إنتل **كريغ باريت** ومحافظ الهيئة العامة للاستثمار **عمرو بن عبد الله الدباغ**. وبموجب المذكرة، تم الاتفاق بين الطرفين على التعاون للتمهيد لإنشاء الشركة السعودية الجديدة والعمل على دعم نمو وتطوير الشركات الموجودة حالياً في القطاع، كما ستدعم شركة إنتل، هذه الشركة الجديدة بخبراتها وستقدم لها الاستشارات المتخصصة في


كريغ باريت


عمرو بن عبد الله الدباغ

نشاطاتها الاستثمارية المختلفة. وسيكون لشركة إنتل الحق في الاستثمار مباشرة في أي صفقة تبرمها الشركة الجديدة، في وقت كانت شركة إنتل أعلنت عن تأسيس صندوق بقيمة 50 مليون دولار للاستثمار في شركات التقنية الرائدة في المنطقة.

ولعبت الهيئة العامة للاستثمار دوراً رئيسياً في رسم منهج النشاطات الاستثمارية للشركة الجديدة، كما ستكون الهيئة حلقة الوصل مع الوزارات والجهات الحكومية السعودية المعنية بالأمور الاستثمارية واللوجيستية. ومع أن الهيئة وشركة إنتل لن تقوما بالاستثمار مباشرة في الشركة، إلا أنهما ملتزمتان دعمها باستمرار.

"شركة الغاز العُمانية" تعتمد تقنيات "سيسكو سيستمز"

أعلنت "شركة الغاز العُمانية" اعتمادها تقنيات "سيسكو سيستمز" لربط مقرها الرئيسي مع مكاتبها الإقليمية الخمسة باستخدامها أنظمة الاتصالات المعتمدة على بروتوكول الإنترنت.

وقال مدير عام منطقة الخليج العربي في شركة "سيسكو سيستمز"، **سامر الخراط**: "يوفر اعتماد شبكة اتصالات ذات فعالية ضمن المواقع التابعة لشركة الغاز العُمانية العديد من الفوائد، حيث يعزز الإنتاجية والمرونة في الأعمال الداخلية ويرفع قدرة الشركة على الاستجابة الفورية لتطلبات أسواق الطاقة المتنامية".

وتتمثل الخطوة التالية للشركة العُمانية للغاز في اعتماد تطبيقات "أكس. أم. أل" (XML) ضمن شبكة الاتصالات المعتمدة على بروتوكول الإنترنت بهدف رفع مستوى الفعالية وتحقيق المزيد من الفوائد العملية.


سامر الخراط، مدير عام منطقة الخليج العربي في شركة "سيسكو سيستمز"

ليبيانا و "هواوي": صفقة اتصالات بقيمة 40 مليون دولار

وقعت شركة "ليبيانا" المشغلة للاتصالات النقالة في ليبيا عقدا بقيمة 40 مليون دولار مع شركة هواوي تكنولوجيز الصينية لتوسعة شبكة النقال الخاصة بها.

وقال رئيس الشركة **محمد بن اياد** ان هذه الصفقة ستمكن ليبيانا من توسعة شبكتها بإضافة مليون مشترك في المستقبل القريب. وبدأت ليبيانا التابعة للدولة العمل في أيلول / سبتمبر من العام الماضي مع 186 ألف مشترك وهي تهدف الى زيادة عدد المشتركين الى 2,5 مليون مشترك بحلول عام 2008.

زيادة 50 في المئة في مراكز الاتصال في مصر

توقع تقرير لمؤسسة داتا مونيتور أن يزيد الطلب على إقامة مراكز الاتصالات معدل 50 في المئة بحلول عام 2009 في مصر خاصة بعد أن هيأت الحكومة المصرية المناخ الاستثماري المناسب لتشجيع وتحفيز قطاع الخدمات لإقامة بنية تحتية متطورة في هذا المجال.

وقال وزير الاتصالات المصري د. **طارق كامل** أن الحكومة المصرية حرصت في الفترة الماضية على تبني العديد من القرارات والإجراءات التي ساعدت على تهيئة مناخ الاستثمار في مصر بشكل عام وخاصة في مجال صناعة خدمات الاتصالات وخدمة العملاء حيث شهدت مصر في الآونة الأخيرة نمواً ملحوظاً فيها نظراً لما يتوافر لها من بنية أساسية على أعلى مستوى، وكوادر بشرية مدربة ومؤهلة تتحدث عدة لغات عالمية بإتقان، فضلاً عن الموقع الجغرافي المتميز لمصر.

بانوراما الاتصالات

السعودية

توقّع محافظ هيئة الاتصالات وتقنية المعلومات السعودية **محمد السويل** أن يتم إصدار ترخيص ثالث في قطاع النقال بحلول أيلول / سبتمبر من العام المقبل، وتوقع أن يكون هناك أكثر من ترخيص. وبشأن ترخيص ثان للهاتف الثابت قال: "سنبدأ بالتحضير لمشروع خاص بالهاتف الثابت بحلول كانون الثاني / يناير المقبل لكن ليس بوسعي القول متى سنتمكن من اتمامه. ولا أدري إن كان الترخيص سيكون مغرياً بدرجة كافية". وأشار **السويل** إلى أن تراجع الاهتمام العالمي بشبكات الهاتف الثابت قد يضر بخطط المملكة لإصدار ترخيص ثان للهاتف الثابت العام المقبل. وأضاف **السويل** أن الهيئة التي تتولّى تنظيم مرفق الاتصالات السعودي ستبدأ الإعداد لعملية تقديم العروض بحلول بداية كانون الثاني / يناير المقبل.



مصر

حققت الشركة المصرية لخدمات الهاتف النقال "موبينيل" نمواً قياسياً في صافي الربح خلال الأشهر التسعة الأولى من العام الحالي لتصل إلى 1,1 مليار جنيه، أي ما يعادل 190 مليون دولار، مقارنة بنحو 665,1 مليون جنيه في الفترة ذاتها من العام الماضي، ما يشكل نسبة زيادة قدرها 36,2 في المئة . ويرجع ذلك إلى ارتفاع عدد المشتركين إلى نحو 6,5 ملايين مشترك.

وأشار بيان للشركة إلى أن إيرادات الربع الثالث من العام الحالي بلغت 1,4 مليار جنيه بنمو نسبته 18 في المئة، مقارنة بالربع الثالث من العام السابق. وأضاف البيان أن الأرباح قبل احتساب الفوائد والضرائب والاستهلاك والإهلاك زادت إلى 2,08 مليار جنيه من 1,64 مليار في الفترة ذاتها من العام الماضي.

من جهة أخرى تعتزم الحكومة المصرية بيع 10 في المئة (170 مليون سهم) من أسهم الشركة "المصرية للاتصالات" في بورصة لندن. وتقول وزارة الاتصالات المصرية أنه يجري حالياً تسجيل اسهم الشركة في بورصة لندن بعد تحويل أسهمها إلى شهادات إيداع دولية . وكان مجلس الوزراء المصري قد وافق مؤخراً على بيع 340 مليون سهم تمثل 20 في المئة من أسهم الشركة، التي تعد أكبر شركة في مصر من حيث رأس المال وقيمة الأصول. وتضيف الوزارة أن قيمة الشركة تبلغ 24 مليار جنيه (نحو 4,2 مليارات دولار) ما يعني ان سعر السهم يصل إلى 14,1 جنيهاً، ولكن مستشاري الطرح وهم "بنك كريدي سويس فريست بوسطن" و"البنك التجاري الدولي"، و"هيرمس"، أقنعوا الجهات الحكومية بخفض السعر بنسبة تتراوح ما بين 10 إلى 15 في المئة لضمان بيع الحصة بالكامل.

ويبلغ رأس مال "المصرية للاتصالات" التي تحتكر خدمة الهواتف الثابتة في مصر 17 مليار جنيه. وتترقب سوق المال في مصر بدء الاكتتاب في الشركة التي من المتوقع أن تجتذب أكثر من 5 مليارات جنيه كونها الطرح الأكبر من نوعه الذي تشهده السوق.



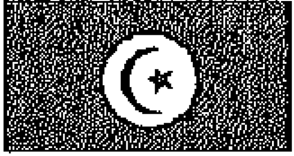
تركيا

أعلنت "أوجيه للاتصالات" السعودية عن خطة لدعم نشاطات الشركة التركية "ترك تليكوم" التي اشترت 55 في المئة من أسهمها بداية الصيف الماضي بالاشتراك مع تجمّع استثماري ضمّ "تليكوم ايطاليا"، في صفقة بلغت قيمتها 6,55 مليارات دولار.

وعن تكاليف المشاريع التي ستُطبق في "ترك تليكوم" قال مدير عام "أوجيه" **بول دوني**، في مؤتمر صحفي حضره نائب الرئيس الأول وعضو مجلس الإدارة في الشركة **محمد الحريري**: "إن المالكين الجدد لحصة الأغلبية في "ترك تليكوم" يخططون لاستثمار نحو 3,5 مليارات دولار في الشركة التركية على مدى 7 سنوات.

أما الرئيس التنفيذي لشركة "تليكوم ايطاليا" **جيانباولو زامبليتي** فقال إن شركته تريد دمج شركة "أفيا" لاتصالات الهاتف النقال في تركيا في شركة "ترك تليكوم". وتمتلك كل من "تليكوم ايطاليا" و"ترك تليكوم" 40 في المئة لكل منهما في شركة "أفيا".

يُذكر ان شركة "ترك تليكوم" تحتل المركز الثالث عشر في قائمة أكبر شركات الاتصالات في العالم، إذ يبلغ عدد المشتركين في خدماتها 19 مليوناً. وقال مسؤول في "أوجيه" إن الشركة سدّدت للحكومة التركية دفعة تبلغ 1,31 مليار دولار تمثّل 20 في المئة من قيمة الصفقة التي تعد أكبر صفقة في برنامج الخصخصة التركي. وستسدد الشركة المبلغ الباقي على خمسة أقساط سنوية متساوية.



تونس

يتحضّر قطاع الاتصالات التونسي لتغييرات ستطرأ على سوق الاتصالات الثابتة بعد الدخول المتوقع للاعب جديد. فقد أعلنت الحكومة التونسية أنها ستبيع أوائل السنة المقبلة 35 في المئة من اتصالات تونس لشريك ستراتيجي يمتلك خبرة كافية في إدارة وتشغيل شبكات الاتصالات الكبيرة. ويوجد في تونس نحو 1,2 مليون مشترك في الهاتف الثابت، أي ما يعادل 12 في المئة من عدد السكان. أما الهاتف النقال فقد سجّل بحسب تقرير صادر عن "مجموعة المرشدين العرب" نسبة نمو سنوية بنحو 144 في المئة بين العامين 1999 و2004. ووصل مجموع مستخدمي النقال في تونس الى 3,7 ملايين في نهاية العام 2004 معظمهم من مشتركي البطاقات المدفوعة سلفاً.



عُمان

منحت الشركة العُمانية للاتصالات النقالة "عُمان موبايل" مؤخرا عقدا بقيمة 20 مليون دولار لـ "مجموعة سيمنز للاتصالات والشبكات النقالة". وبموجب العقد ستوسّع "سيمنز" قدرة وتغطية شبكة GSM الخاصة بـ "عمان موبايل" في المناطق الشرقية والداخلية والوسطى من السلطنة.

ويمثّل العقد مع "سيمنز"، المرحلة الثالثة من تعزيز خدمات وتقنيات شبكة "عمان موبايل" التي تضم أكثر من مليون مشترك.

"الوطنية للاتصالات"

إطلاق خدمة حجز بواسطة الرسائل القصيرة

أطلقت "الوطنية للاتصالات" خدمة حجز تذاكر السفر على متن خطوط طيران الجزيرة بواسطة الرسائل القصيرة "sms" وهي خدمة حصرية لعملاء "الوطنية"، تتيح لهم إتمام إجراءات السفر وحجوزاته بواسطة الرسائل النصية القصيرة، لتكون الكويت بذلك أول دولة في المنطقة تحظى بهذه الخدمة المتطورة.

وتقدم "الوطنية" هذه الخدمة بالتعاون مع طيران الجزيرة وهي تندرج في إطار حرص الشركة على توسيع محفظة خدماتها ذات القيمة المضافة المضمّنة في شرائح الاتصال المتطورة التي أطلقتها مؤخراً.

"ألكاتيل"

بين المصنّفين في "مربع الروّاد"

أعلنت "ألكاتيل" أن مؤسسة غارتنر لأبحاث السوق صنّفتها ضمن مربع الروّاد "leader quadrant" في تقريرها الصادر حول "المربع السحري للشركات المتميزة في منطقة آسيا والمحيط الهادئ للعام 2005".

ويُعنى هذا التقرير بتقييم قدرة مجموعة منتخبة من الموّردين على توفير الدعم المستمر والمنتظم لمتطلبات الاتصالات في منطقة آسيا والمحيط الهادئ؛ وكي يتم تصنيف المورّد داخل مربع الروّاد، يجب أن يظهر قوته وقدرته على التأثير في اتجاهات السوق. كما يجب أن يتمتع بمبيعات كبيرة وتواجد تشغيلي راسخ، وحلول ثابتة، وكذلك القدرة على إثارة اهتمام شرائح العملاء الأساسية بالسوق به كمورّد.

"موتورولا"

تطلق هاتفاً جديداً

بعد النجاح العالمي الذي حققه RAZR V3 ذو اللونين الفضي والأسود، أطلقت "موتورولا" إصداراً جديداً من هاتف RAZR V3 وردي اللون في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

ويزوّد الهاتف الجديد المستهلكين في الشرق الأوسط بطريقة جديدة للاستمتاع بالهاتف موتورولا RAZR من خلال لونه المميز والتقنيات المتقدمة مع المحافظة على الشكل النحيف لطراز هاتف RAZR ومرونة الاتصال.



هاتف RAZR V3 الوردي

"أيسر"

تركيز على قطاع الشركات في لبنان



فيليب أشقر

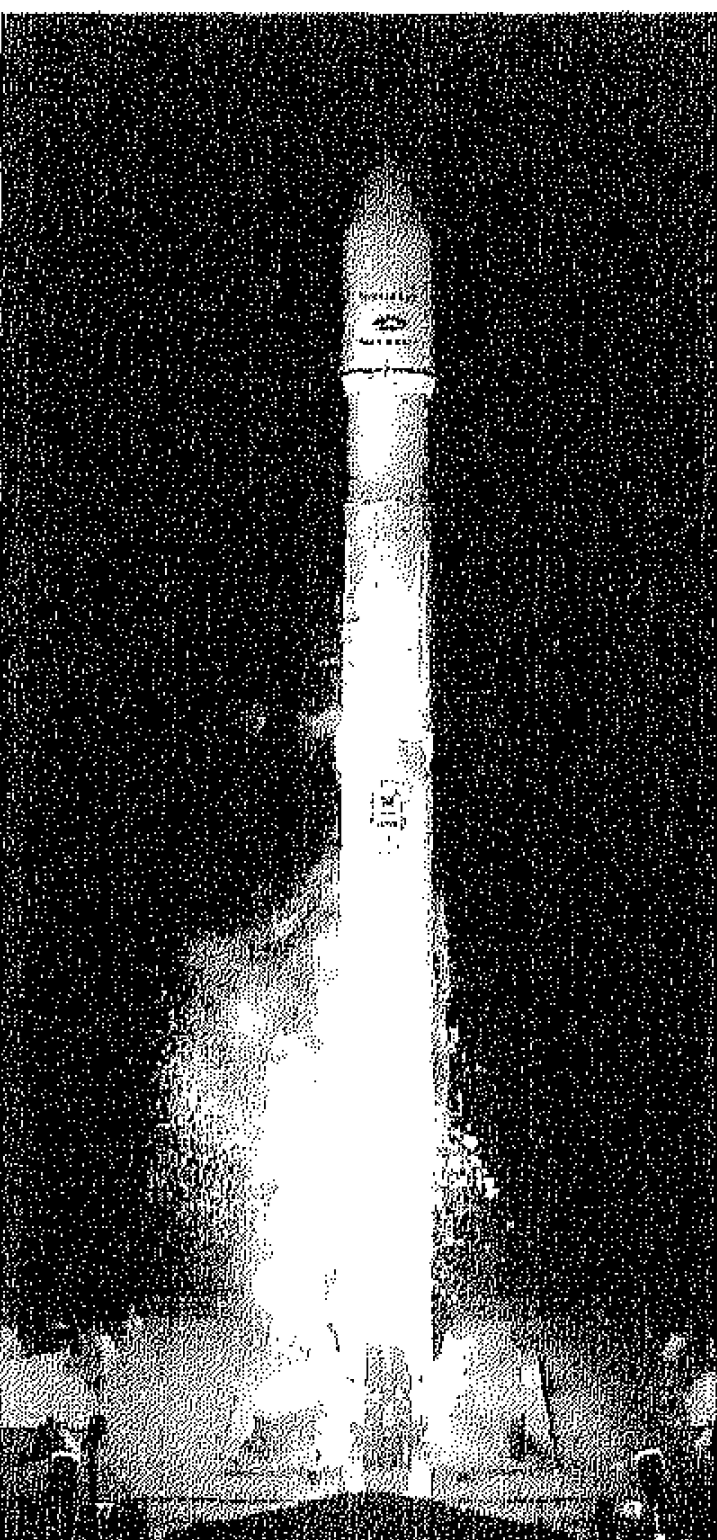
تخطط "أيسر" لمضاعفة حصتها في السوق اللبنانية خلال السنة المقبلة من خلال التركيز على قطاعي الشركات الكبرى والشركات الصغيرة والمتوسطة. وقال مدير المبيعات والتسويق في "أيسر" كمبيوتر الشرق الأوسط **فيليب أشقر** أن الشركة بدأت بتنفيذ مشاريع ضخمة في السوق اللبنانية منذ انعقاد مؤتمر تقنية المعلومات والاتصالات "تيرميوم – هومتك" الذي أُقيم في العاصمة اللبنانية بيروت.

"إنمارسات"

تطلق قمرها الاصطناعي الثاني إنمارسات 4-1

أطلقت "إنمارسات" قمرها الاصطناعي الثاني إنمارسات 4-1 أحد أكبر وأكثر الأقمار الاصطناعية التجارية تطوراً. ويعد هذا القمر ثاني قمر اصطناعي تطلقه الشركة ضمن مخطط مشروع تطوير شبكة الجيل المقبل من أقمار إنمارسات الاصطناعية التي تستمر 8 سنوات بتكلفة 1,5 مليار دولار وذلك بهدف تطوير خدمات الشركة الحالية وخدمات الجيل المقبل للاتصالات ذات النطاق العريض.

وسيغطي القمر الاصطناعي الثاني، إلى جانب قمر إنمارسات الاصطناعي الأول الذي أطلق في مطلع العام، ما نسبته 85 في المئة من مساحة اليابسة فوق الكرة الأرضية. وستغطي خدمات القمرين الاصطناعيين أميركا، أوروبا، أفريقيا، الشرق الأوسط، شبه القارة الهندية ومعظم المناطق في شرق آسيا وغرب أوستراليا وما نسبته 98 في المئة من سكان العالم.



إطلاق القمر الاصطناعي إنمارسات 4-1

"3COM"
نظام أمان لمنع الاختراق

طرحت TippingPoint وهي إحدى أقسام شركة 3Com نظام TippingPoint X505، وهو أول منصة تقوم على تقنية منع الاختراق والتطفل ويجمع بين جدران الأمان لفحص بيانات الشبكة وإدارة حيّز المعلومات وتصفية محتوى الويب والتوجيه الديناميكي.

وتناسب المنصة الجديدة الاحتياجات المتنامية للعملاء من أصحاب الأعمال للحصول على حماية تلقائية ووقائية وأكثر تكاملاً وفعالية. ويشكل طرح TippingPoint X505 نهاية أول مشروع مشترك للتطوير بين3Com وإدارة TippingPoint التابعة لها منذ شرائها في كانون الثاني/ يناير الماضي.

"شركة بينكيو"
ثاني أعلى حصة سوقية

أفادت شركة الأبحاث والدراسات "ديسجن تري كونسالتنغ" أن شركة بينكيو قد تقدمت 4 مراتب، إلى المرتبة الثانية في سوق أجهزة العرض الإقليمية. ويبرز هذا النجاح نظراً الى حداثة دخول الشركة على الأسواق العالمية لأجهزة العرض الرقمية.

كما تمكنت "بينكيو" من تجاوز عدد من كبريات الشركات المنافسة لها مثل "سوني"، "إتش بي"، "توشيبا"، وذلك من خلال زيادة مبيعاتها لدى القطاعين الحكومي والتعليمي بشكل قوي، إذ قامت بعقد صفقات مهمة لعبت دوراً في إبراز سمعة الشركة الجيدة من جهة الأداء العالي والموثوق، والأسعار المناسبة، علاوة عن التصميم العصري.

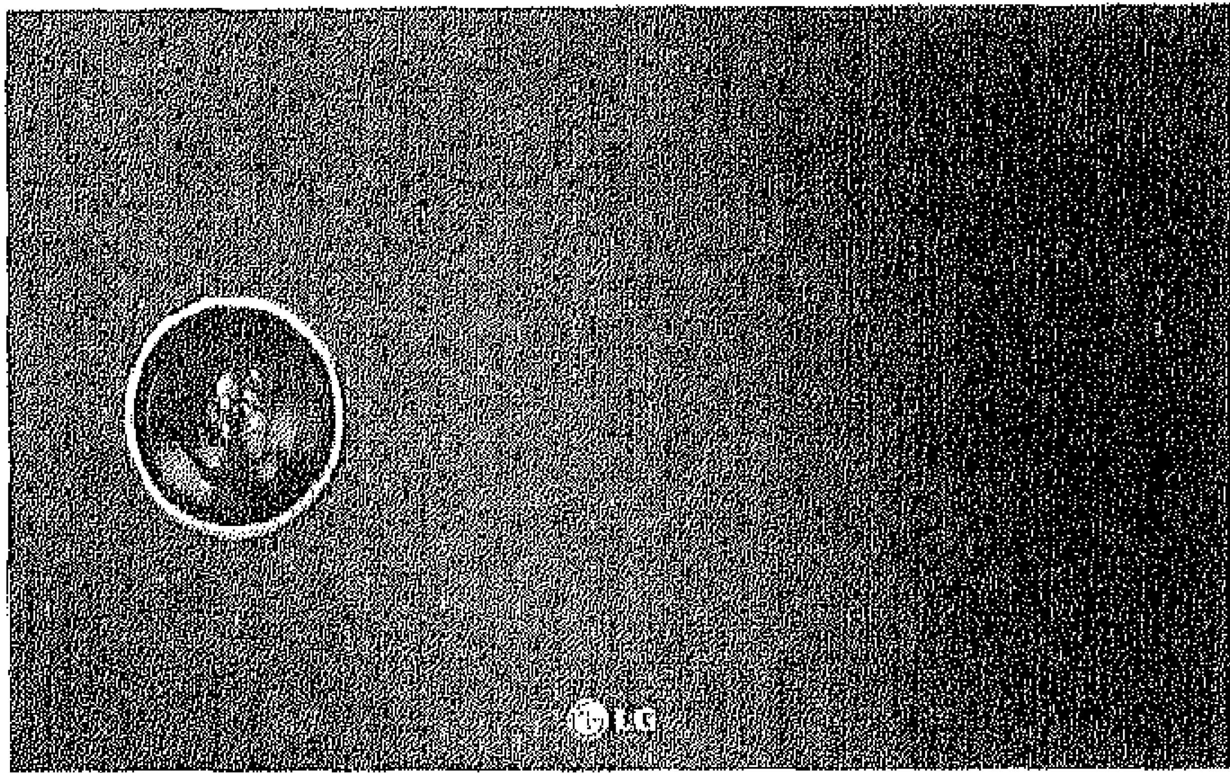
"نورتل للشبكات"
عروض متجوّلة في الشرق الأوسط


رامين عطاري

تبدأ "نورتل" للشبكات بسلسلة عروض متجوّلة تلقي الضوء على آخر التطورات في مجال تقنيات الشبكة المحلية LAN.
وتقوم سلسلة العروض المتجوّلة، باسم "تحويل الشبكة المحلية"، بزيارة مجموعة من المدن الرئيسية في أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا حيث تجمع شركاء القنوات ومدراء تقنية المعلومات من عملاء "نورتل" الرئيسيين لإطلاعهم على مستقبل الشبكات.

وقال نائب رئيس الشرق الأوسط في "نورتل" **رامين عطاري:** "تقدم سلسلة العروض التطورات الأخيرة الحاصلة في الشبكات المحلية، والأجهزة التي تعمل على بروتوكول الإنترنت وتطبيقات التقارب وتقدم رؤية مفيدة عن كيفية تخطيط وبناء شبكة آمنة وإدارة تقاربها الذي يلبي احتياجات الأعمال للشركة".

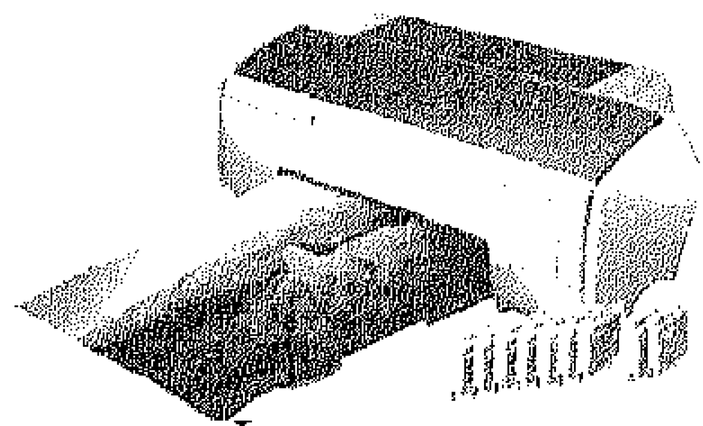
"إل جي"
طرح جهاز "بروجكتور" بتقنيات متطوّرة


جهاز الـ"بروجكتور" طراز "AN110"

طرحت شركة إل جي إلكترونيكس أول جهاز "بروجكتور" في العالم يتميز بصورة عالية الوضوح ويمكن تعليقه على الحائط، وذلك لتسهيل استخدامه والوصول به إلى آفاق جديدة من التطور والتقنية العالية.

يمكن تعليق هذا الجهاز العصري على الحائط مثل إطار لوحة بسيط، وهو يتميز بصوره العالية الجودة والواضحة حتى في البيئات الساطعة ما يجعله مناسباً لمجموعة كبيرة من الاستخدامات مع ساعات التشغيل الطويلة في قاعات الدرس، قاعات الاجتماعات، المتاجر، المعارض، المطاعم والإعلانات العامة.

"إبسون"
تحصل على جائزتي تقدير


طابعة الصور "ستايلس فوتو آر 2400"

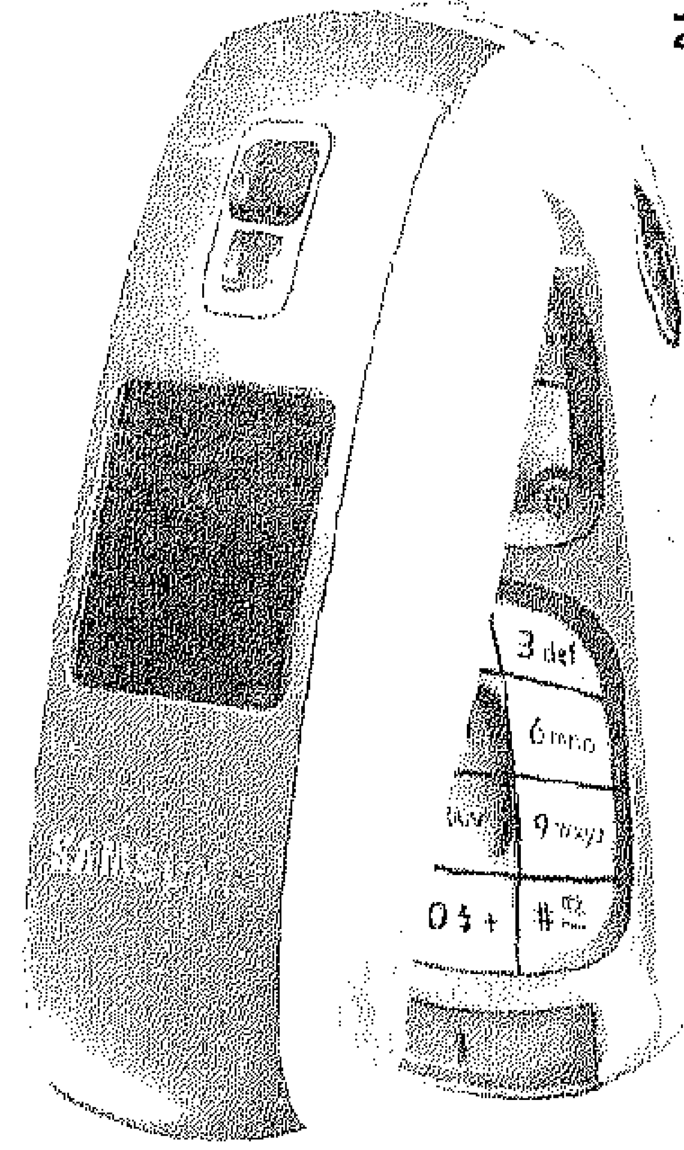
حصلت "إبسون" على جائزتي تقدير خلال توزيع "جوائز الجمعية الأوروبية لتقنيات الصوت والصورة". وتم اختيار كل من طابعة الصور "ستايلس فوتو آر 2400" وجهاز عرض وتخزين الوسائط المتعددة "بي–2000" ضمن فئة "أفضل منتج" لهذا العام، الأمر الذي يؤكد على مدى التزام شركة إبسون بتوفير حلول عالية الجودة لعملائها.

واعتمد اختيار المنتجات الرابحة على مجموعة من المعايير مثل سهولة الاستخدام والتصميم والسعر ومدى تطور التقنيات، حيث تم اختيار الأجهزة التي توفر أكبر عدد من الخدمات للمستهلكين.

"سامسونغ"
هاتف نسائي جديد

طرحت "سامسونغ إلكترونيكس" هاتفها النقّال النسائي الجديد "E530" لعملائها في المملكة العربية السعودية. ويتضمن الهاتف الجديد وظائف ومزايا عدة تخاطب أدق احتياجات المرأة العصرية بما في ذلك دليل لمساعدة المرأة في اختيار عطرها المناسب ومقياس للسعرات الحرارية وأرشيف لتخزين قوائم المشتريات أثناء التسوّق.

ويأتي هاتف "E530" النقّال بخمسة ألوان مع حواف من الكروم، وهي الوردي "لافندر بينك" و"فالنتيان بينك" والأبيض "كايك وايت" والأزرق "أواسيس بلو" والبرتقالي "فيستيفال أورانج". ويشمل الهاتف المصمم على شكل صدفة على مزايا عديدة أخرى، بما فيها كاميرا رقمية ومشغل ملفات "MP3"، وكاميرا لتسجيل ملفات الفيديو "MPEG4" والتراسل عبر الرسائل المصورة متعددة الوسائط "إم إم إس"، و"جافا 2،0"، و"واب 2،0"، و"بلوتوث"، بالإضافة إلى منفذ للذاكرة التسلسلية الإضافية "USB".



هاتف سامسونغ "E530" النسائي

"راية"
اتفاقية في البحرين



خلال الاعلان عن الاتفاقية

وقعت "راية" اتفاقية تعاون مع شركة إبراهيم خليل كانو، الموزع الوحيد لسيارات "تويوتا" و"ليكزس" في البحرين، لتطبيق نظام تخطيط العمليات الإدارية والتجارية (ERP) في الشركة.

وسينفّذ هذا النظام بالاعتماد على حزمة حلول الأعمال الإلكترونية من "أوراكل" (Oracle E-Business Suite)، وسيساهم في أتمتة إجراءات وتطبيقات العمل داخل الشركة. ويتضمن المشروع تطبيق عدد من الأنظمة الجديدة المتكاملة التي تغطي مختلف وظائف الأعمال مثل نظام إدارة الموارد البشرية والعمليات المالية واللوجيستية ونظام خدمة العملاء وعمليات الصيانة والبيع وتسهيلات وخدمات ما بعد البيع.

Tech Data
تفتتح مكتباً إقليمياً لـ "أزلان"

أطلقت "تِك ديتا" الشرق الأوسط، باكورة منتجات تقنية المعلومات وحلول الإدارة اللوجيستية، "أزلان" Azlan، وهي قناة بيع حلول ومنتجات تقنية المعلومات الخاصة بالمؤسسات، مثل الشبكات والمزوّدات والتخزين وبرمجيات وخدمات الأعمال الموجهة للمؤسسات.

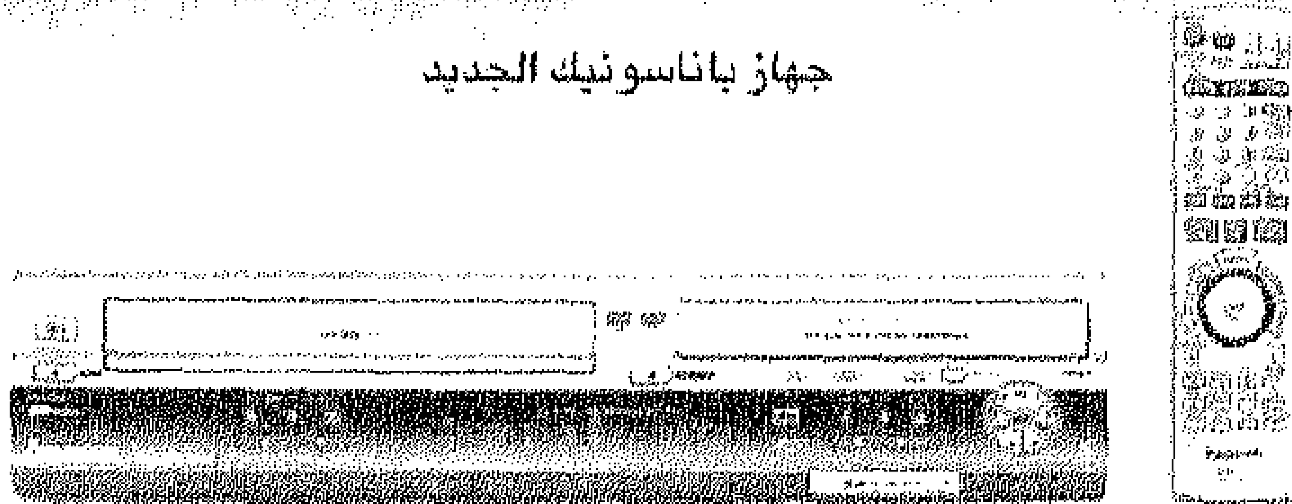
ومن المنتظر أن تقدّم "أزلان"، عبر تحالفها مع عدد من أبرز منتجي الحلول التقنية، مثل سيسكو سيستمز Cisco Systems، وإتش بي HP، وأوراكل Oracle، وكمبيوتر أسوشيتس CA، وآي بي إم IBM، وإيه بي سي APC، تشكيلة من الخدمات التي تشتمل على تطوير قنوات التوزيع، ودعم مبيعات المشاريع، والحملات التسويقية ذات القيمة المضافة، والبرامج المالية.

"أدوبي"
حلول جديدة لمؤسسات الخدمات المالية

طرحت "أدوبي" مؤخراً، بالتعاون مع شركة "ساتيام كمبيوتر سيرفيسز"، مجموعة من حلول "كشوفات الحسابات الذكية" المخصصة لمؤسسات الخدمات المالية. وتمكن الحلول الجديدة كلاً من المصارف والمؤسسات المالية استخدام نظام إصدار الكشوفات الإلكترونية للحسابات المصرفية والبطاقات الإلكترونية بأمان وفعالية، الأمر الذي يزيد من ثقة العملاء.

وتعتمد "حلول كشف الحساب الذكية" على برنامج "أدوبي لايف سايكل" الذي طوّرته ونشرته شركة "ساتيام". ويتيح البرنامج للعملاء الإطلاع على هذه الكشوفات باستخدام برنامج "أدوبي ريدر"، وإجراء بعض التعديلات عليها مثل تغيير المعلومات الشخصية والإبلاغ عن التحويلات الخاطئة والاستفادة من العروض الترويجية.

"باناسونيك":
جهاز "دي. في. دي" متطور



جهاز باناسونيك الجديد

أطلقت "باناسونيك" جهاز "دي. في. دي" (DVD) جديد متطور بإسم "دي. أم. آر-إي. أتش80 في" (DMR-EH80V) من طراز "ديجا" (DIGA) في منطقة الشرق الأوسط.

ويوفر الجهاز الجديد ميزات تسجيل وعرض مختلف أنواع الأفلام والأقراص المضغوطة وأشرطة الفيديو التقليدية ونقل الملفات بينها. كما يتميز بخاصية "العرض الطويل"، التي تسمح بمضاعفة مدة التسجيل مع المحافظة على نفس جودة الصورة.

ويتميز الجهاز بمنفذ "دي. في" (DV)، الذي يسمح بوصل كاميرات الفيديو الرقمية والتسجيل مباشرة على القرص الصلب أو على أقراص "دي. في. دي". علاوة على ذلك، ويتيح الجهاز نقل الملفات بين جهاز "دي. أم. آر-إي. أتش80 في" وأجهزة الكمبيوتر الشخصية أو الكاميرات الرقمية الثابتة والمتحركة أو شاشات باناسونيك البلازما "فييرا" أو أية أجهزة سمعية وبصرية تدعم تقنية بطاقات الذاكرة المحمية. ■

رئيس شركة نيسان كارلوس غصن:

4.2 ملايين سيارة في 2008

طوكيو - خطار زيدان

من يراقب توسع شركة نيسان في الأسواق العالمية، لا بد أن يتوقف أمام التطور الكبير في تشكيلة منتجاتها وتنوعها، وتطورها على الصعيدين التقني والتصميمي، إضافة إلى التحسينات التي طرأت على أقسام البيع والتسويق وخدمات ما بعد البيع، ما انعكس إيجاباً على حجم المبيعات والنتائج المالية للشركة. اذ أعلنت الشركة عن وصول مبيعاتها خلال السنة المالية المنتهية في أيلول / سبتمبر الماضي، إلى 3,671 ملايين وحدة، مقارنة بـ 2,597 مليون في السنة المالية 2001.

نيسان GT-R الإختبارية، سيتم طرحها في العام 2007

نيسان أمينيو Amenio الإختبارية

وما ينطبق على الأسواق العالمية، ينطبق أيضاً على أسواق المنطقة. اذ وصلت مبيعات نيسان في السنة المالية المنتهية في شهر أيلول / سبتمبر الماضي إلى 100 ألف سيارة في أسواق دول الخليج العربية، محققة نمواً يتراوح ما بين 37,8 في المئة في السوق السعودية، و44,3 في المئة في باقي أسواق دول الخليج.

وبذلك حققت **نيسان** هدفها الثالث في خطتها "نيسان 180" الممتدة لثلاث سنوات من العام 2002 إلى العام 2005، بعدما استطاعت تحقيق هامش أرباح تشغيلي بنسبة 8 في المئة وإطفاء الدين في العام الأول من الخطة وقبل عامين من الموعد المحدد. اليوم وبعد إتمام الخطة بنجاح، ما هو التحدي الذي تواجهه الشركة؟ وكيف ستتعامل مع المتغيرات الحاصلة، مثل ثبات أسعار النفط على مستويات عالية، واشتداد المنافسة؟

هذه الأسئلة كانت محور اللقاء مع رئيس شركة **نيسان** ومديرها التنفيذي **كارلوس غصن**، الذي يرأس أيضاً شركة **رينو** الفرنسية، والذي يعود لإدارته الفضل الأكبر في إعادة إحياء **نيسان**، والانتقال بها من الخسارة الى الربح.

يدرك **غصن** بامتياز أن المطلوب هو تحقيق نتائج إيجابية، وتحقيق قيمة مضافة في المجالين التقني والإبداعي، ومواكبة التغيرات الحاصلة والاستماع إلى متطلبات المستهلك وتلبيتها. ويؤمن أن "بناء المستقبل يأتي خطوة خطوة، ومنتجاً منتجاً".

وفي إطار فعاليات "معرض طوكيو للسيارات" عقد **غصن** لقاء مع عدد من ممثلي الصحافة العربية والعالمية، دعا إليه المكتب الإقليمي لشركة "نيسان الشرق الأوسط"، قال فيه "إن التحدي الأبرز هو تحقيق الخطة الثلاثية الجديدة، "نيسان قيمة أكبر" Nissan Value-Up بعد نجاح خطة "نيسان 180"، من خلال الاستمرار في تحقيق النمو وزيادة الأرباح والعائد على الاستثمار. وتلتزم الخطة وصول المبيعات العالمية السنوية إلى 4,2 ملايين وحدة في نهاية السنة المالية 2008، والاحتفاظ بأعلى هامش أرباح تشغيلي بين مصنعي السيارات في العالم، والمحافظة على نسبة لا تقل على 20 في المئة كعائدات على رأس المال المستثمر، ما سيشكل جاذباً لمستثمرين جدد.

وستعمل "نيسان قيمة أكبر" على تطوير تواجد الشركة في أنحاء العالم. كما ستطرح **إنفينيتي** كعلامة فاخرة عالمية من الدرجة الأولى. وسيتم طرح 28 موديلاً جديداً من نيسان وإنفينيتي في أسواق العالم، دعماً لستراتيجية التوسع الجغرافي المميز.

وأكد **غصن** على أهمية أسواق الشرق الأوسط وإمكاناتها الكبيرة، والإهتمام الذي توليه نيسان لهذه الأسواق، والتنوع الكبير في تشكيلة طرازاتها، وعلى سعي الشركة الدائم لتطوير نوعية خدماتها لتتواكب مع التطور الحاصل، ومتطلبات المستهلك. وأشار رداً على سؤال لـ"**الإقتصاد والأعمال**" عن أسعار النفط وانعكاسها على توجه صناعة السيارات المستقبلي وعلى **نيسان** تحديداً، "إن سيناريو استمرار أسعار النفط بمعدلات عالية قد يكون وارداً ومن الضروري أن يؤخذ في الإعتبار لدى الشركات المصنعة للسيارات. وبالنسبة لشركتي **نيسان** و**رينو** فإن الحل هو

الإبقاء على التعاون بين الشركتين والعمل على تطويرهما معاً، في المجالات التقنية، في البحث والتطوير، وتبادل الخبرات. وكمثال: **نيسان ذاهبة إلى الصين، فيما رينو ستذهب إلى الهند.** بعد أن تركز **نيسان** نفسها في الصين، سوف تساعد رينو في الأسواق الصينية. وبعد أن تركز رينو نفسها في الهند، سوف تساعد **نيسان** لدخول الأسواق الهندية. التحدي الأكبر لشخص يرأس شركتين من أكبر 100 شركة في العالم هو في تحقيق نتائج إيجابية لكلا الشركتين، خلق قيم، الإستمرار في إنتاج سيارات مميزة، بجودة عالية، تتناسب مع متطلبات المستهلك وآماله. وفي الوقت نفسه المساهمة الفعلية في تطوير وتحسين ظروف الحياة في المجتمعات التي نتواجد فيها. وفي هذا الإطار نحن نعطي مجال التعليم الأولوية القصوى في مختلف المناطق، كما نولي موضوع الأبحاث والتطوير في مجال حماية البيئة اهتماماً كبيراً، إضافة إلى مساهمتنا في مساعدة المنكوبين جراء الكوارث الطبيعية، عن طريق تلبية متطلباتهم من طعام، أدوية، سيارات، وخيم..."

وماذا عن المنافسة القادمة من الصين وإمكانية نجاحها؟ قال **غصن**: "إن السوق ليست حكراً على أحد. إن الصناعات الصينية، كما الهندية مرحب بها، على أن تقدم شيئاً لا تقدمه الشركات الأخرى. نحن لا نملك أي سوق، علينا العمل باستمرار لنستحق حصتنا ونستحق تواجدنا".

ورداً على سؤال عن صناعة السيارات الكورية ومنافستها، قال: "إن **نيسان** اعتمدت في صناعتها على استخدام التقنيات المتطورة، لتحقيق الجودة ومتعة القيادة، في حين قامت بعض الشركات المنافسة بطرح سيارات رخيصة، وكان لها حصتها من السوق. ومن زاوية أخرى فإن رينو طرحت في بعض الأسواق سيارة "لوغان" المصنعة في الهند بسعر 5500 دولار أميركي، بتقنيات بسيطة، تتناسب مع متطلبات بعض الزبائن الذين يبحثون عن شراء سيارة واسعة، بمواصفات جيدة، فيها ما يطلبه المستهلك من وظائف ضرورية، بنوعية جيدة وبسعر رخيص. هذه التجربة سنعممها على **نيسان** أيضاً بتقديم سيارة جديدة، تتجاوب مع متطلبات المستهلك العادي الذي لا يهتم للرفاهية والتقنيات المعقدة، وإنما يهتم بسيارة تؤمن له ولعائلته الراحة والسلامة والوظائف الضرورية. علينا أن نكون جيدين في مختلف القطاعات، وتلبية متطلبات كافة شرائح المجتمع وفي مختلف مناطق العالم". ■

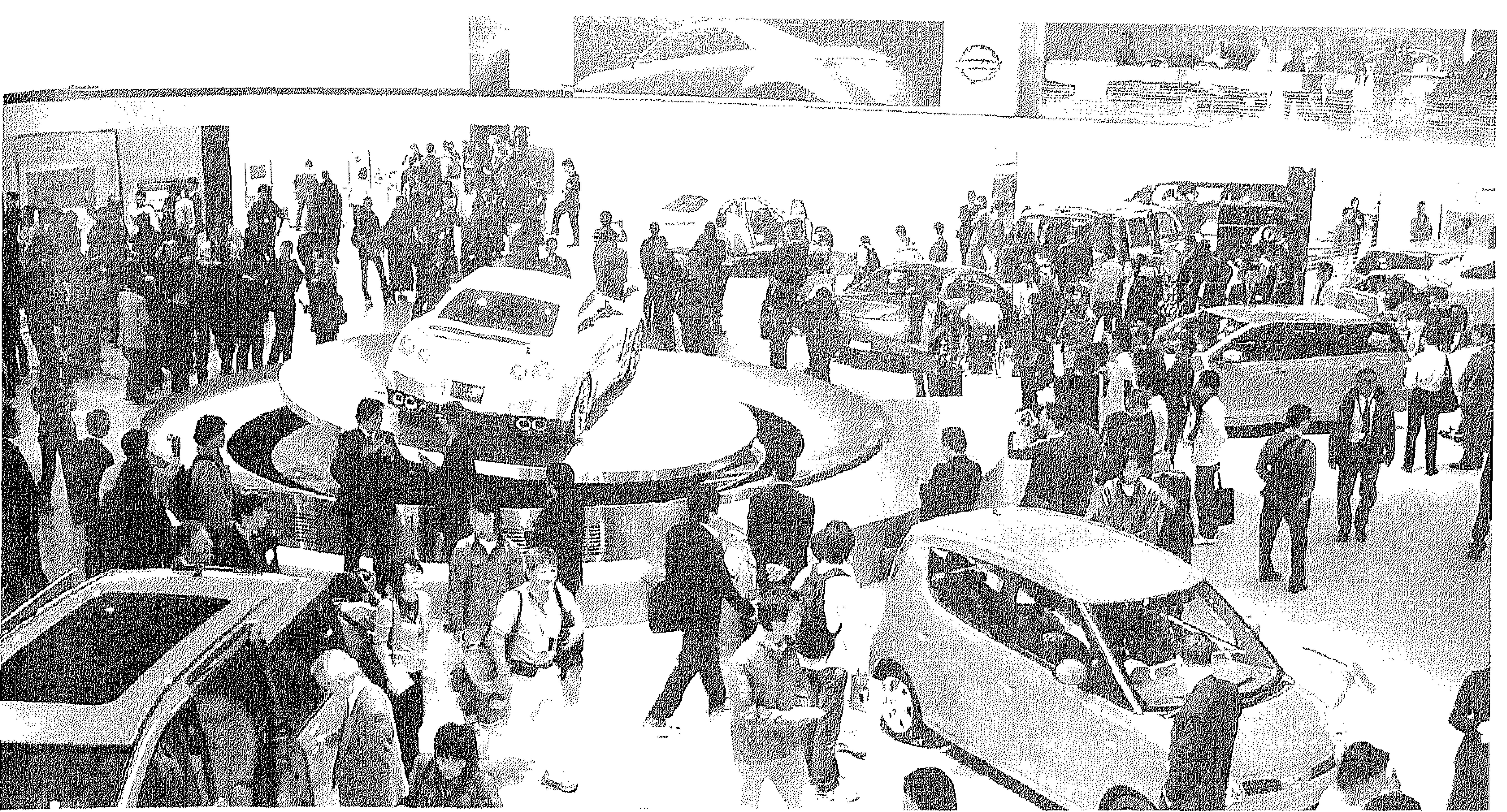


نيسان Pivo الإختبارية، سيارة كهربائية بكابينة كروية تدور حول نفسها

باستخدام تقنيات جديدة للتقليل من استخدام الوقود ومحاولة إيجاد مصادر طاقة بديلة، من خلال المحركات المهجّنة أو السيارات التي تعمل بخلايا الوقود والسيارات العاملة على الكهرباء، وتطوير محركات الديزل. وهذا يعني المزيد من الإستثمارات في مجال التقنية، والعمل على تقليل التكلفة، لأنه لا فائدة من صناعة السيارات بتقنيات عالية، صديقة للبيئة، وبتكلفة مرتفعة. المطلوب هو تقنيات جديدة متطورة بأسعار معقولة، بمتناول المستهلك. إذاً التوجه المستقبلي لمراكز الأبحاث لشركات السيارات سيركز بعضها على محركات الديزل، والبعض الآخر على المحركات الهجينة، أو خلايا الوقود، لكن لا يمكن استبعاد أي من هذه التقنيات، لأن المستهلك هو صاحب القرار، وقد يختلف قراره بين منطقة وأخرى. لكن المؤكد أن المرحلة المقبلة ستشهد العديد من التقنيات الجديدة".

وأشار إلى أن **نيسان** ستطرح خلال العام 2006 سيارة "ألتيما" مجهزة بمحرك هجين في الأسواق الأميركية، لتدرس من خلالها ردة فعل السوق. وسيتزامن ذلك مع تطوير مستمر للتقنيات الأخرى، "لنكون جاهزين، لأننا لا نعلم ما سيكون عليه خيار المستهلك. علينا الاستعداد لكل الاحتمالات، والقرار هو للمستهلك، ليختار التقنية المناسبة. سوف تستعد **نيسان**، وتتابع ردة فعل المستهلك".

وعن شراكة **نيسان** ورينو قال **غصن**: "إن التحدي الأكبر لهذه الشراكة هو المحافظة على هوية منفصلة للشركتين، واستقلالية كل منهما، ودخول الأسواق بهوية منفصلة ومنتجات مختلفة ومتنوعة مع الحفاظ على شخصية كل منتج، ولكن في الوقت نفسه



معرض طوكيو للسيارات التاسع والثلاثون:
نظرة مستقبلية للتقنية

طوكيو - "الاقتصاد والأعمال"

"معرض الابتكارات النظيفة" هو العنوان الذي يمكن إطلاقه على معرض طوكيو التاسع والثلاثين للسيارات، الذي أقيم مؤخراً، والذي تسابقت من خلاله كبريات الشركات المصنعة لتقدم جديدها من سيارات "عادية" وسيارات أقرب إلى الخيال، قد تكون سيارات الغد، وقد لا تكون، مستخدمة هذه الطاقة أو تلك، في ظل المحاولات المتكررة للاستغناء شيئاً فشيئاً عن النفط.

وإذا كان عدد من السيارات المعروضة نفسها هي اختبارية، فإن ما يسمى بالطاقة البديلة هي طاقة اختبارية أيضاً، لأن أحداً لم يتوصل بعد إلى تحديد الطاقة التي تُخلّص المصنعين والمستهلكين من هاجس أسعار الوقود المرتفعة. فهل يكون المستقبل للسيارات التي تستخدم المحركات المهجنة، أو تلك التي تعمل بخلايا الوقود، أو السيارات الكهربائية..؟ الجواب سيعتمد إلى حد بعيد على كلفة هذا البديل أو ذاك، وبالتالي فالحسم سيكون للمستهلك نفسه. فهل ينجح رهان الشركات المصنعة؟

زار معرض طوكيو التاسع والثلاثين للسيارات نحو مليون ونصف المليون زائر، تمتعوا بمشاهدة أكثر من 70 طرازاً جديداً يعرض للمرة الأولى. الاقتصاد والأعمال جالت على أجنحة المعرض، وعادت بهذه اللقطات:



نيسان جي تي آر GT-R: نجمة المعرض من دون منازع، استقطبت عدداً كبيراً من الإعلاميين والزوّار لمشاهدة ما سماه كارلوس غصن "الدليل على عافية نيسان". سوف تطرح السيارة في العام 2007، وهي التي يعود تاريخ إنتاجها الأول إلى العام 1969، وآخر طراز تم طرحه كان في العام 1999.



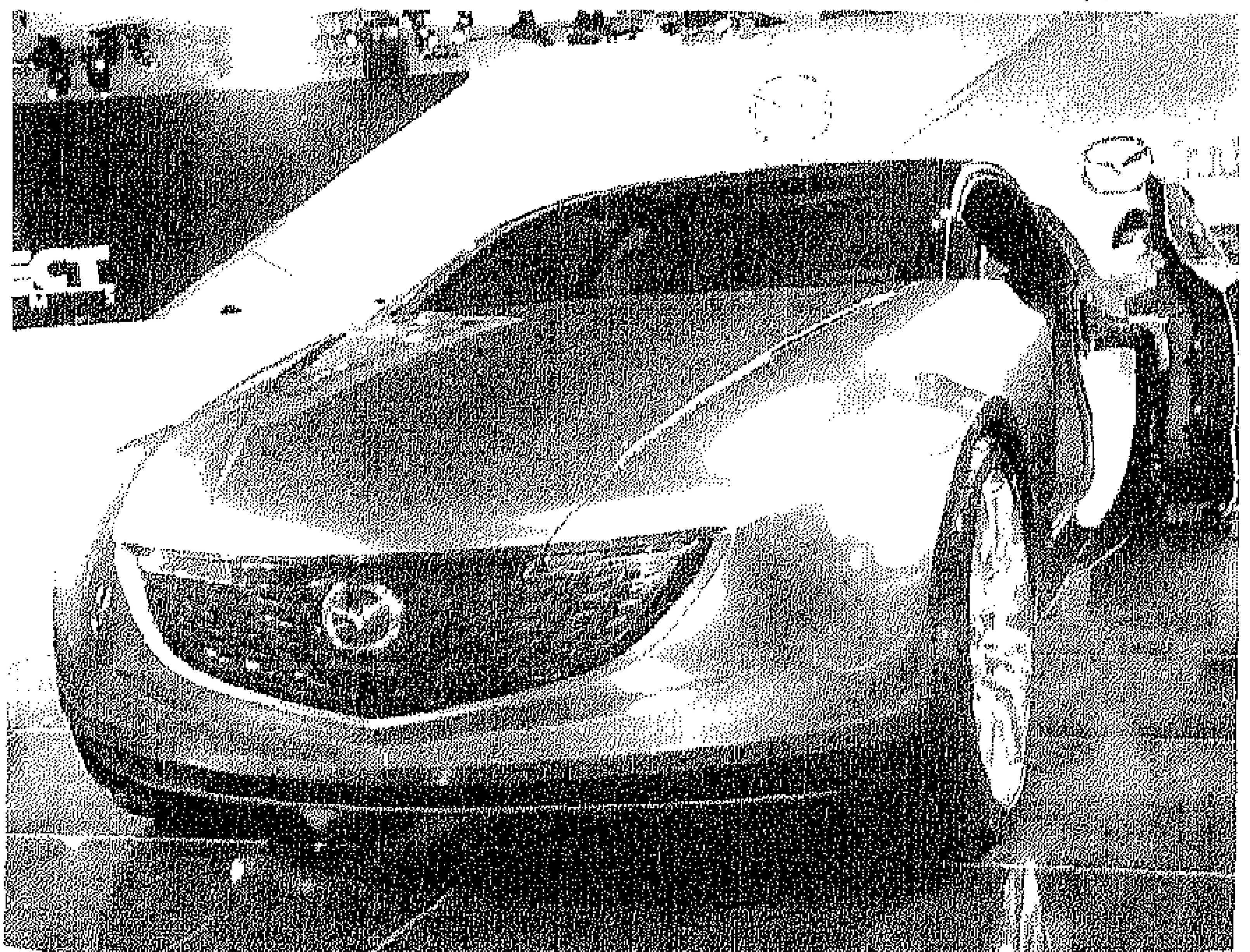
بوغاتي فيرون Veyron 16.4: يتم إنتاج هذه السيارة في منطقة ملشايم الفرنسية، بالقرب من ستراسبورغ. زودت بمحرّك من 8 ليترات، قوته 1001 حصان عند 6000 د.د. من 16 أسطوانة. يصل عزم دورانه الأقصى إلى 1250 نيوتن/ متر عند 2200 د.د. السرعة القصوى للسيارة 407 كلم/ ساعة. نظام الدفع رباعي دائم.



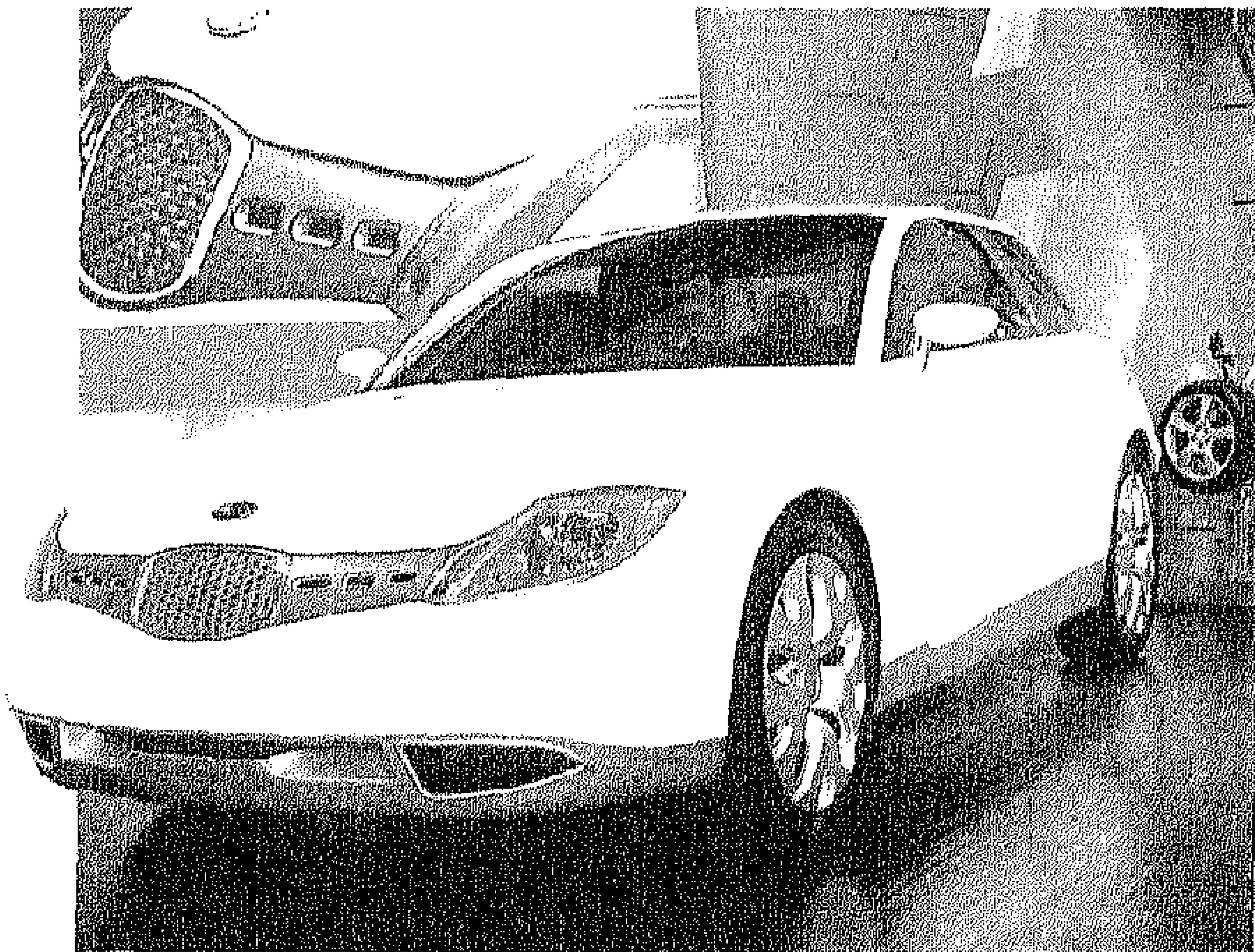
بنتلي آزور: مجهزة بمحرك من 6,7 ليترات، من 8 أسطوانات. القوة 456 حصاناً عند 4100 د.د.، العزم 875 نيوتن/ متر عند 3250 د.د.



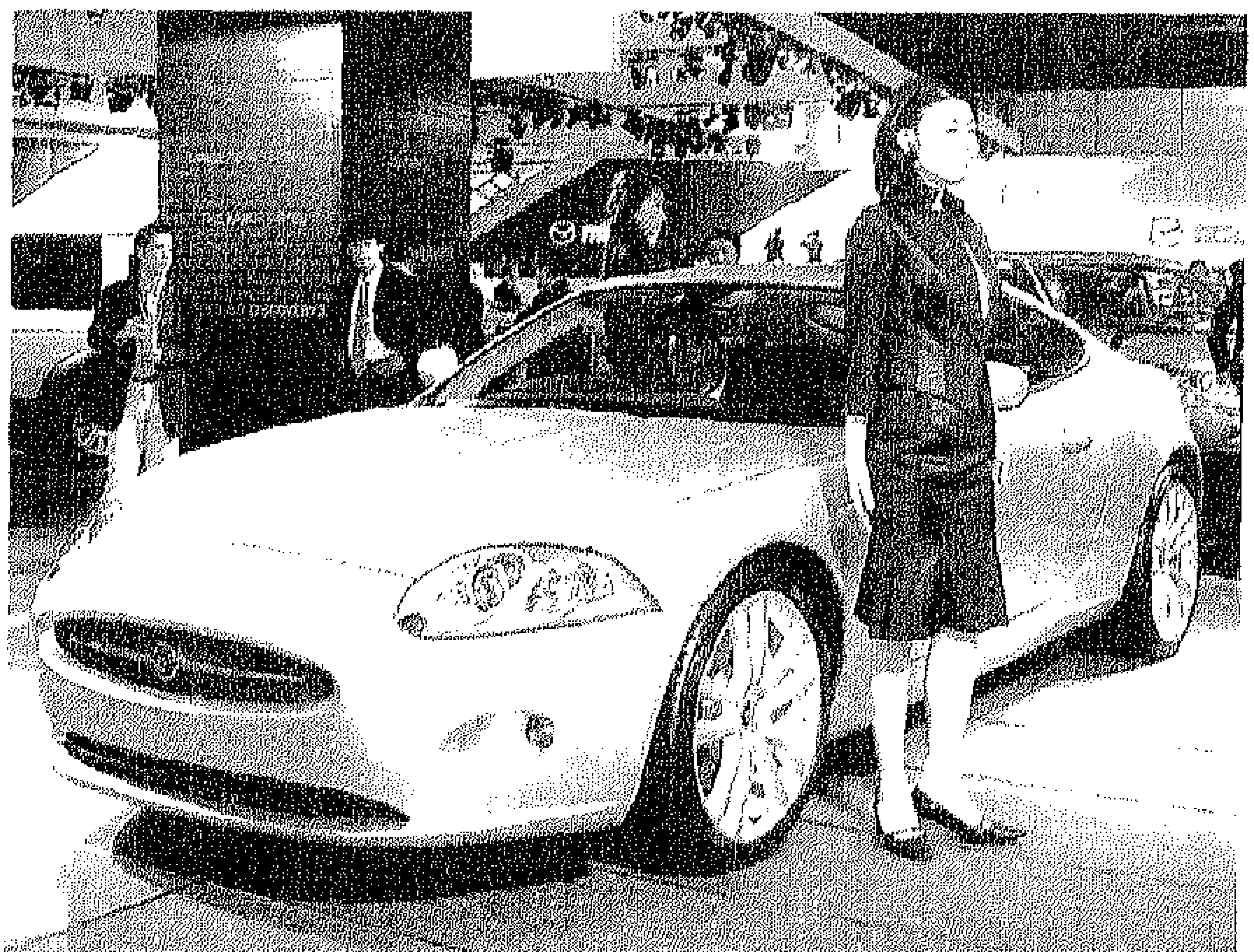
مايباخ S 57: تعرض للمرة الأولى، مجهزة بمحرك من 6 ليترات، من 12 أسطوانــة، 2 توربــو، بقوة 612 حصاناً (بزيادة 45 حصاناً عن طراز مايباخ 57)، عزم الدوران يصل إلى 1000 نيوتن/ متر عند ما بين 2000 و4000 د.د. يبلغ تسارعها من صفر إلى 100 كلم/ ساعة خلال 5 ثوان فقط.



مازدا سنكو: مجهزة بخلايا شمسية لتحويل الطاقة، رياضية من 4 مقاعد، بأبواب كهربائية، زوّدت بمحرك 13 بي دي أي، محوري يعمل بنظام الحقن المباشر، مثبت مع وحدة هجينة بين محاور العجلات الأمامية والخلفية للسيارة.



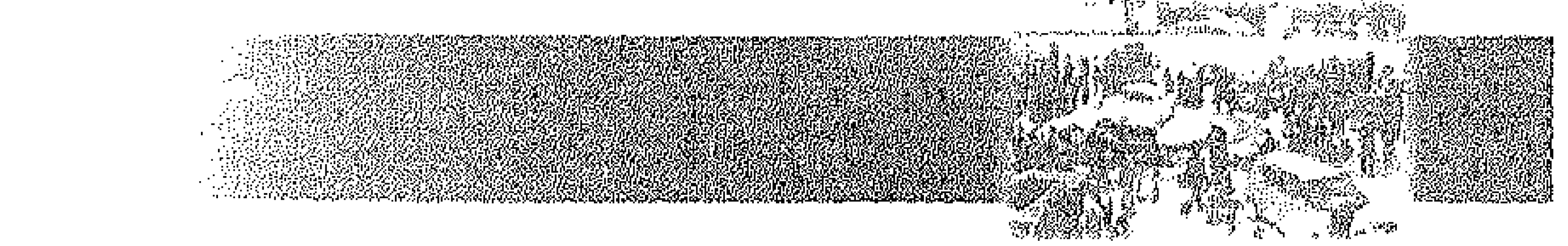
سوبارو B5: سيارة اختبارية، تستخدم المحرك المهجن، من البنزيــن والكهرباء، المحرك TPH (Turbo Parallel Hybrid)، من ليترين وعلبة التروس أوتوماتيكية.



جاكوار XK: سيارة رياضية عصرية، تجمع ما بين جمال الشكل والقوة والفخامة، مجهزة بمحرك من 4,2 ليترات، من 8 أسطوانات، بقوة 300 حصان، وعزم أقصى يصل الى 411 نيوتن/ متر عند ما بين 2000 و 6000 د.د.



فــورد إكــواتــور: سيـــارة رياضية، اختباريــة من "فورد"، مجهزة بمحرك من 3 ليترات، من 6 أسطوانات، نظام الدفع رباعي.





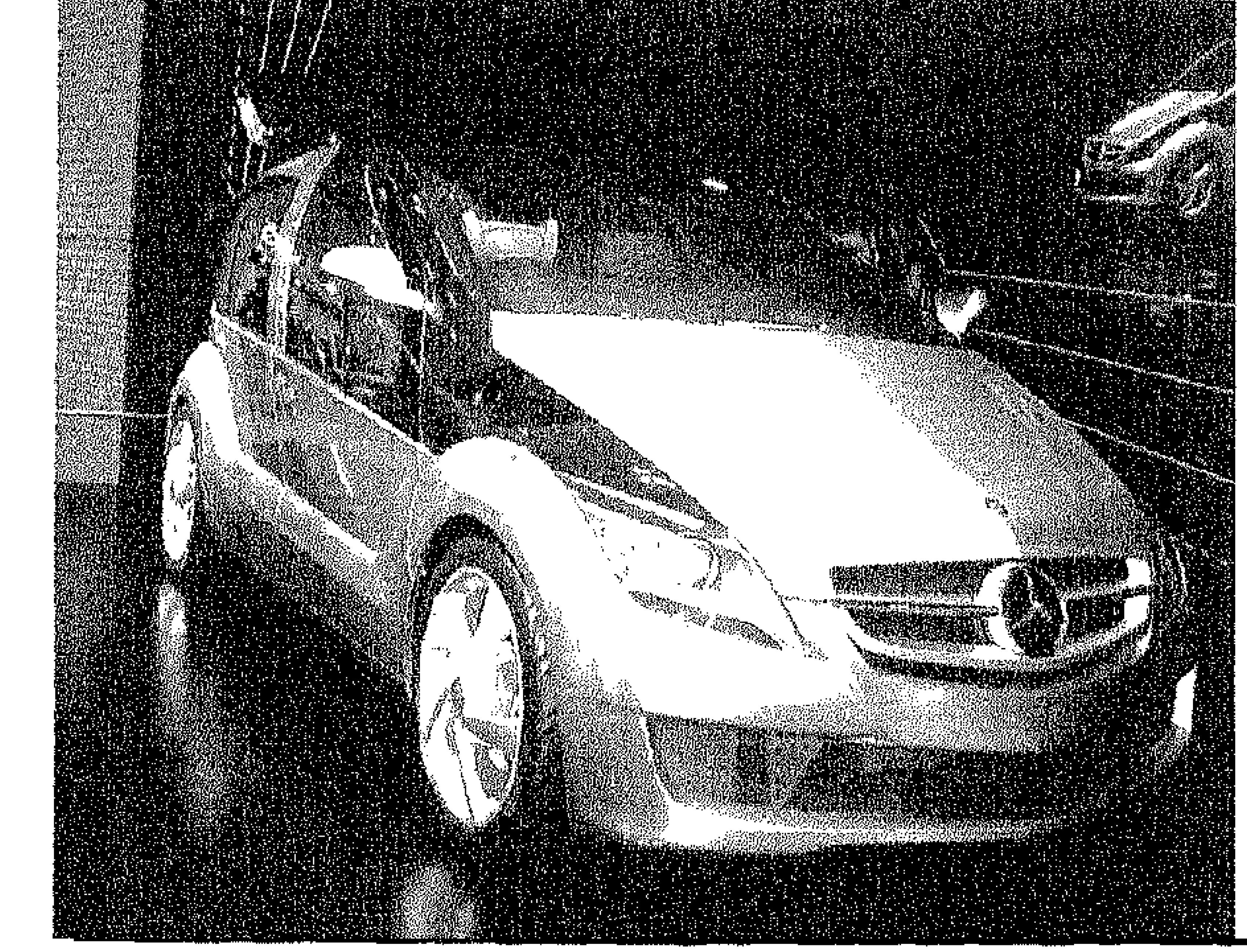
بورشه كايمن Cayman S: مجهزة بمحرك من 3,4 ليترات، بقوة 295 حصاناً عند 6250 د.د، وعزم يصل إلى 340 نيوتن/ متر عند 6000 د.د، ويصل تسارعها من صفر إلى 100 كلم/ ساعة خلال 5,4 ثوان، وسرعتها القصوى 275 كم/ ساعة.



أودي شوتينغ بريك: سيارة اختبارية، تجمع ما بين خصائص سيارة الدفع الرباعي وسيارة الستيشن واغن. وتمتاز بالحيز الكبير في المقصورة الخلفية لنقل الركاب وحاجاتهم.



بي أم دبليو Z4: اختبارية من "بي أم دبليو"، بنسخة الكوبيه. خضعت لتعديلات كبيرة في الشكل والمضمون.



مرسيدس F600HY: سيارة إختبارية مدمجة تعمل ببطارية وقود، تتميز بالعملانية في مقصورتها الداخلية، حيث يمكن التحكّم بالمقاعد بشكل كبير.



هوندا سبورت 4: سيارة اختبارية رياضية، متوسطة من "هوندا"، تعتمد على تقنية الدفع الرباعي.



تويوتا FSC: فئة جديدة من السيارات، تجمع ما بين جمال وأناقة سيارة السيدان وعملانية سيارة الميني فان.



ميتسوبيشي كونسبت X: رياضية، ستحل مكان لانسر إيفولوشن 9. جهزت بمحرك توربو من ليترين، من 4 أسطوانات، علبة التروس عادية أو أوتوماتيكية من 6 سرعات.



سوزوكي إيونيس: سيارة مدمجة صغيرة من "سوزوكي"، تستخدم الهيدروجين. عملية للمدن والزحمة.



هيونداي نيوس (neos-3): دفع رباعي، مجهزة بمحرك من 4,6 ليترات، من 8 أسطوانات DOHC. ناقل السرعة الكتروني من 6 سرعات أوتوماتيكية.



بولو جي تي آي: مجهزة بمحرك من 1,8 ليتر، بقوة 150 حصاناً عند 5800 د.د. وعزم دوران 220 نيوتن/ متر عند ما بين 1950 و 4500 د.د.



جي إم سيكويل Sequel: سيارة اختبارية من "جنرال موتورز"، تستخدم خلايا الوقود. يمكنها أن تسير مسافة 300 ميل دون الحاجة إلى إعادة شحنها. حجمها بحجم كاديلاك SRX. تتسارع من صفر إلى 60 ميلاً بأقل من 10 ثوان.



كليو سبورت (تسمى ليتسيا في اليابان): سيارة اختبارية، سوف تطرح في الأسواق في النصف الأول من العام المقبل 2006، لتحل مكان الكليو سبورت الحالية. المحرّك من ليترين، 16 صماماً. ناقل الحركة من 6 سرعات.

"أودي": 50 سيارة لـ "طيران الامارات"



Audi A6 Avant

أعلنت شركة أودي للسيارات عن توقيعها اتفاقية شراكة مع طيران الامارات تحصل بموجبها الأخيرة على 50 سيارة من طراز Audi A6 Avant، قبل نهاية العام 2005، على أن تستخدمه في نقل طياريها ومساعديهم من المطار وإليه.

وقال المدير الاداري في شركة أودي الشرق الأوسط **تيري سيس** أن "اختيار "طيران الامارات" لسيارات أودي يؤكد على جودة المنتجات ومستوى الخدمات الذي توفره، ونتطلع من خلال هذه الاتفاقية الى تعزيز التعاون بيننا وبين "طيران الامارات"".

من جهته قال رئيس دناتا والمشاريع المشتركة في مجموعة الامارات **غاري تشابمان**: "تأتي سلامة موظفينا ورفاهيتهم في سُلّم أولوياتنا ولدينا الثقة المطلقة بأن طرازات "أودي" تتوافق مع تطلعاتنا". يذكر أن طراز Audi A6 Avant مزوّد بمحرّكين، الأول توربو من 4 أسطوانات بسعة 2,4 ليتر بقوة 203 أحصنة وبعزم دوران يصل أقصاه الى 280 نيوتن/متر عند 5000 د.د. وبتسارع يصل من صفر الى 100 كلم خلال 7,6 ثوان وبسرعة قصوى تصل 235 كلم/ساعة؛ اما المحرّك الثاني فهو مؤلف من 4 أسطوانات سعة 2,0 ليتر بقوة 130 حصاناً وبتسارع يصل من صفر الى 100 كلم/ساعة خلال 10,1 ثوان وبسرعة قصوى تصل الى 209 كلم/ساعة".

المرحلة الأخيرة من بطولة Formula BMW في البحرين

تستضيف حلبة البحرين الدولية المرحلة الأخيرة من بطولة Formula BMW World Final مع اقتراب الجولة الختامية من سلسلة السباقات الأربعة لبطولة Formula BMW، حيث حددت قائمة السائقين المتنافسين للفوز بالسباق خلال الشهر الحالي، ويشارك في السباق 34 سائقاً من 15 جنسية للحصول على لقب أسرع سائق في بطولة Formula BMW، إضافة إلى إجراء اختبار قيادة مع فريق BMW للفورمولا وان.

وقال مدير عام BMW Motorsport **ماريو ثيسن**: "ستشهد بطولة Formula BMW World Final مشاركة أفضل السائقين من السباقات الأربعة لبطولة Formula BMW، ونتطلع الى تقديم سباق سريع ومثير في البحرين، ونتوقع أن يتميز السباق بمنافسة قوية".

يذكر أن بطولة Formula BMW تشكل المرحلة الأولى التمهيدية لسباقات Formula، وقد أرست هذه البطولة معايير عالية للمحافظة على السلامة العامة، أما السيارات المشاركة فهي مزوّدة بمحرّك بقوة 140 حصاناً وبسرعة قصوى تصل الى 230 كم/ساعة.

"تيدا" من "نيسان" في دبي

أطلقت الشركة العربية للسيارات، وكلاء نيسان في دبي والإمارات الشمالية، طراز تيدا الجديد، الذي سجل مبيعات قياسية في الأسواق اليابانية.

مدير عام الشركة **ميشال عياط** توقع أن يشكل طراز تيدا الجديد بفئتي السيدان والهاتشباك مفاجأة في فئة السيارات العائلية نظراً للخصائص التي يتمتع بها ونتيجة للخدمة التي تقدمها الشركة العربية.

وأضاف أن الطراز الجديد مزوّد بمحرّك جديد مؤلف من 4 أسطوانات سعة 1,6 ليتر، بقوة 118 حصاناً عند 6000 د.د. مع عزم دوران يصل أقصاه إلى 17 كلغ/م عند 4000 د.د. مع علبة تروس يدوية من 5 نسب أمامية تتوفر بخيار أوتوماتيكي رباعي النسب.



ويأتي إطلاق طراز تيدا في وقت تشهد السيارات العائلية الصغيرة رواجاً في الأسواق الخليجية حيث وصلت مبيعاتها خلال العام الماضي إلى نحو 128 ألف سيارة، أي ما نسبته نحو 40 في المئة من مبيعات السيارات الإجمالية.

من قال أن الأرز
يشمخ على ارتفاع ١٦٥٠ متراً فقط؟

منذ ٦٠ سنة انطلقنا، وإلى ما بعد السحب ارتقينا.
حملنا الأرز على اجنحتنا نسمو به عَلَماً إلى العالم أجمع.
تخطينا الحدود وقطعنا المسافات وأقمنا بين الشعوب والبلدان جسوراً.
كطائر الفينيق نتجدد دوماً، بأحدث آسطول نحمل الماضي إلى رحاب المستقبل.
طيران الشرق الأوسط - الخطوط الجويّة اللبنانية يهدي عيده الستّين لكل من يتطلّع للعلى... للعالم.



للعلى... للعالم.

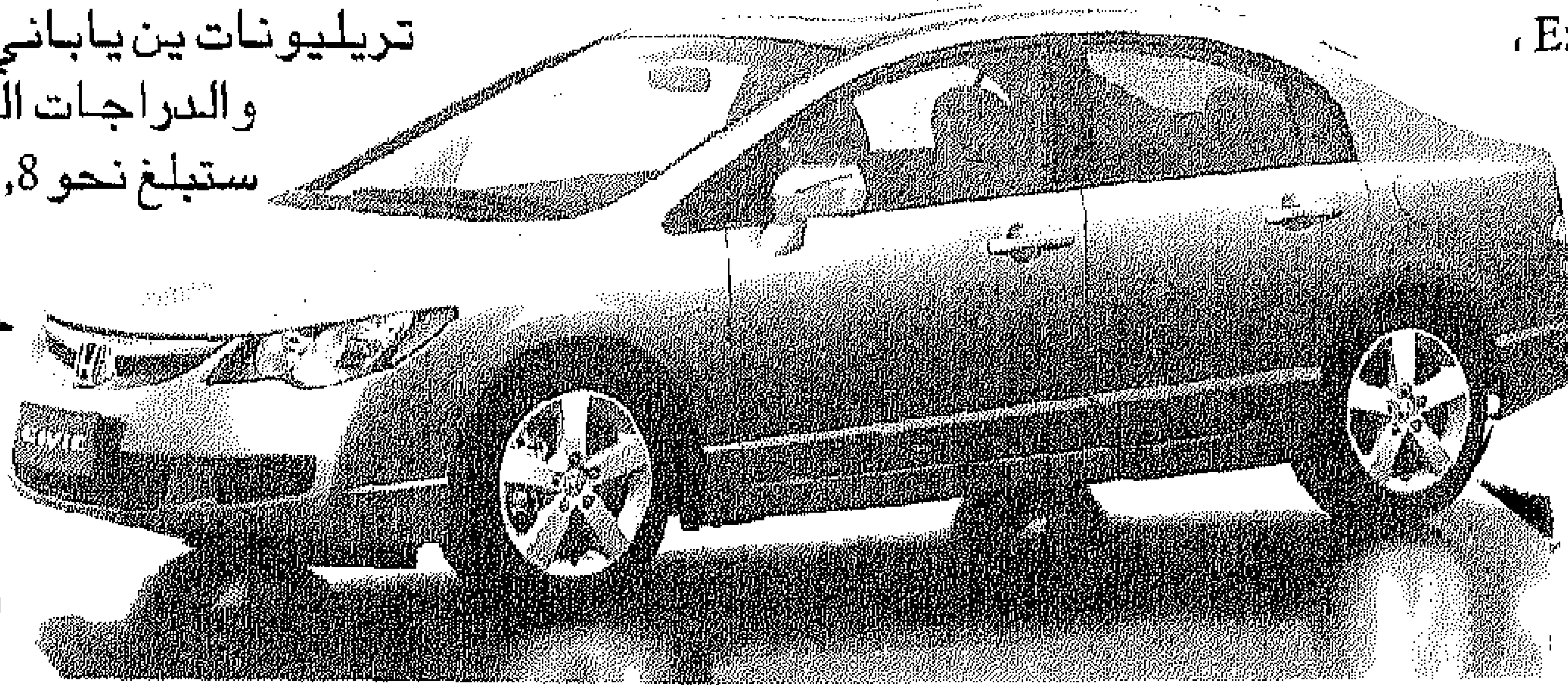


"هوندا" تطلق طراز سيفيك 2006

أطلقت شركة هوندا موتور كومباني ليمتد للسيارات طراز سيدان الجديد "سيفيك 2006" المزوّد بمحرّك I-VTEC.

وقال المدير العام لعمليات البيع في أفريقيا والشرق الأوسط **هاجيمي يامادا** أنّ الطراز الجديد من هوندا متوفر بثلاث فئات هي: Exi ،LXi، وVti المزوّد بمحرّك من 4 أسطوانات، سعة 1,8 ليتر بقوة 140 حصاناً، بنسبة استهلاك محرّك سعة 1,5 ليتر.

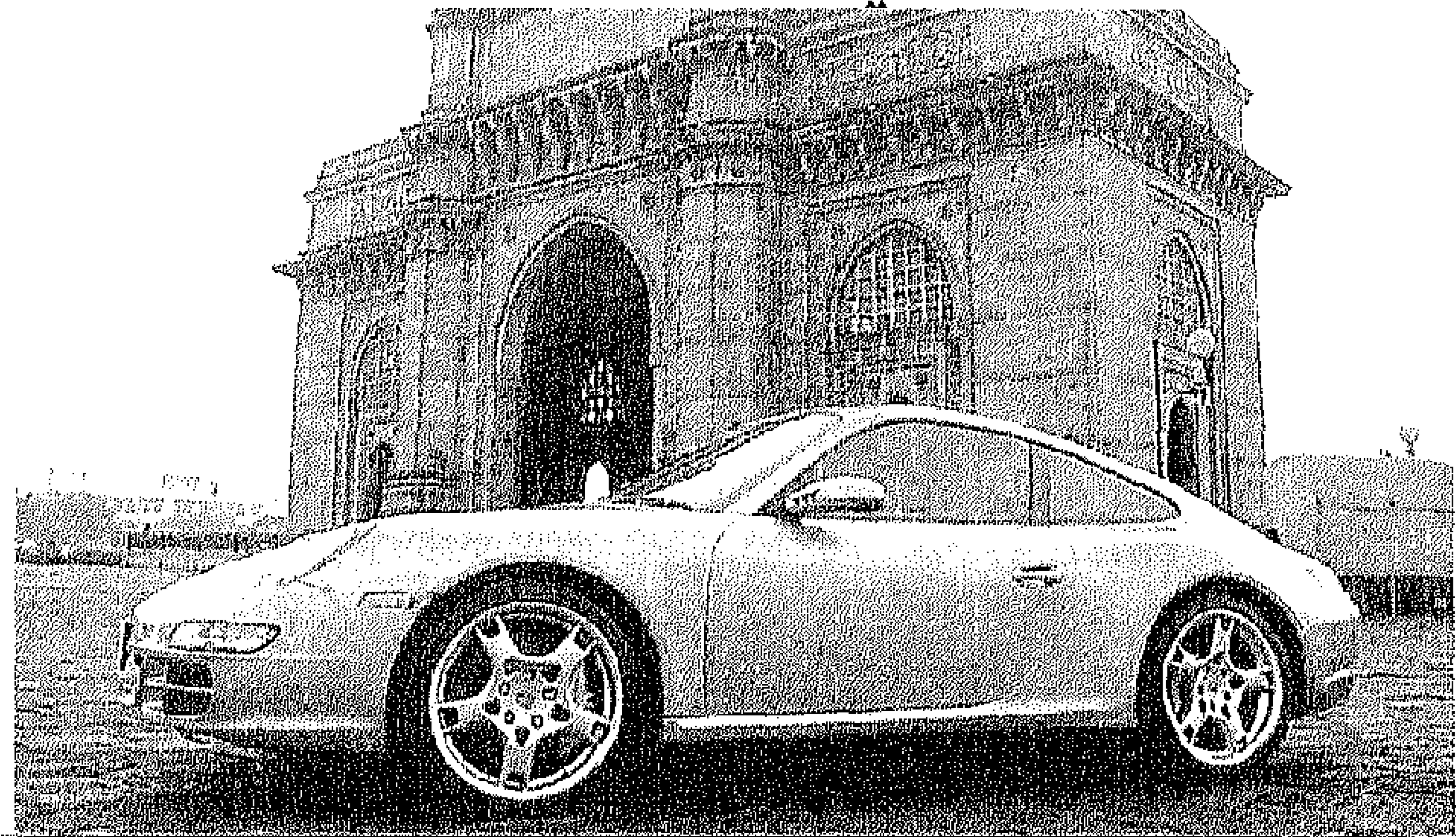
وتوقع أن يرتفع حجم مبيعات سيارات هوندا مع نهاية العام الحالي إلى نحو 50 ألف سيارة، مشيراً إلى أن حصة دول الخليج منها تقدر بنحو 66 في المئة. وقال: "نتطلع الى تحقيق زيادة بنسبة 50 في المئة في المبيعات في منطقة الخليج مقارنة بالعام الماضي".



من جهته، قال المدير الاداري للشركة في أوروبا **شيجيرو تاكاجي** أن توقعات الشركة للسنة المالية الموحّدة والتي تنتهي في 31 آذار/ مارس 2006 تشير الى أن حجم المبيعات سيصل الى 9,6 تريليونات ين ياباني، وأن مبيعات السيارات والدراجات النارية ومنتجات الطاقة ستبلغ نحو 19,8 مليون ين ياباني.

يُذكر أن شركة هوندا حققت رقماً قياسياً في العام 2004 في المنطقة حيث حققت نسبة 9 في المئة زيادة في المبيعات لكافة الفئات.

"بورشه" - الشرق الأوسط: موديلات جديدة في الهند



أطلقت شركة بورشه للسيارات في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا طرازي 911 كاريرا 4 وكاريرا 4 أس كوبيه بدفع رباعي في أسواق الهند.

وقال المدير التنفيذي لشركة شريان موتورز (**بورشه مومباي**) أن طراز 911 كاريرا 4 مزوّد بمحرّك من 6 أسطوانات، سعة 3,6 ليترات، بقوة 325 حصاناً، وبتسارع يصل من صفر إلى 100 كلم/ساعة خلال 5,1 ثوان وبسرعة قصوى تصل إلى 280 كلم/ساعة. أما طراز كاريرا 4 أس فهو مزوّد بمحرّك من 6 أسطوانات أيضاً، سعة 3,8 ليترات، بقوة 355 حصاناً، وبتسارع يصل من صفر إلى 100 كلم/ ساعة خلال 4,8 ثوان، وبسرعة قصوى تصل الى 288 كلم/ ساعة.

وأضاف: "إن المميزات التي توفّرها "بورشه" في طرازاتها ينسجم مع ستراتيجيتنا الهادفة الى توفير أفضل الطرازات الرياضية في الأسواق الهندية".

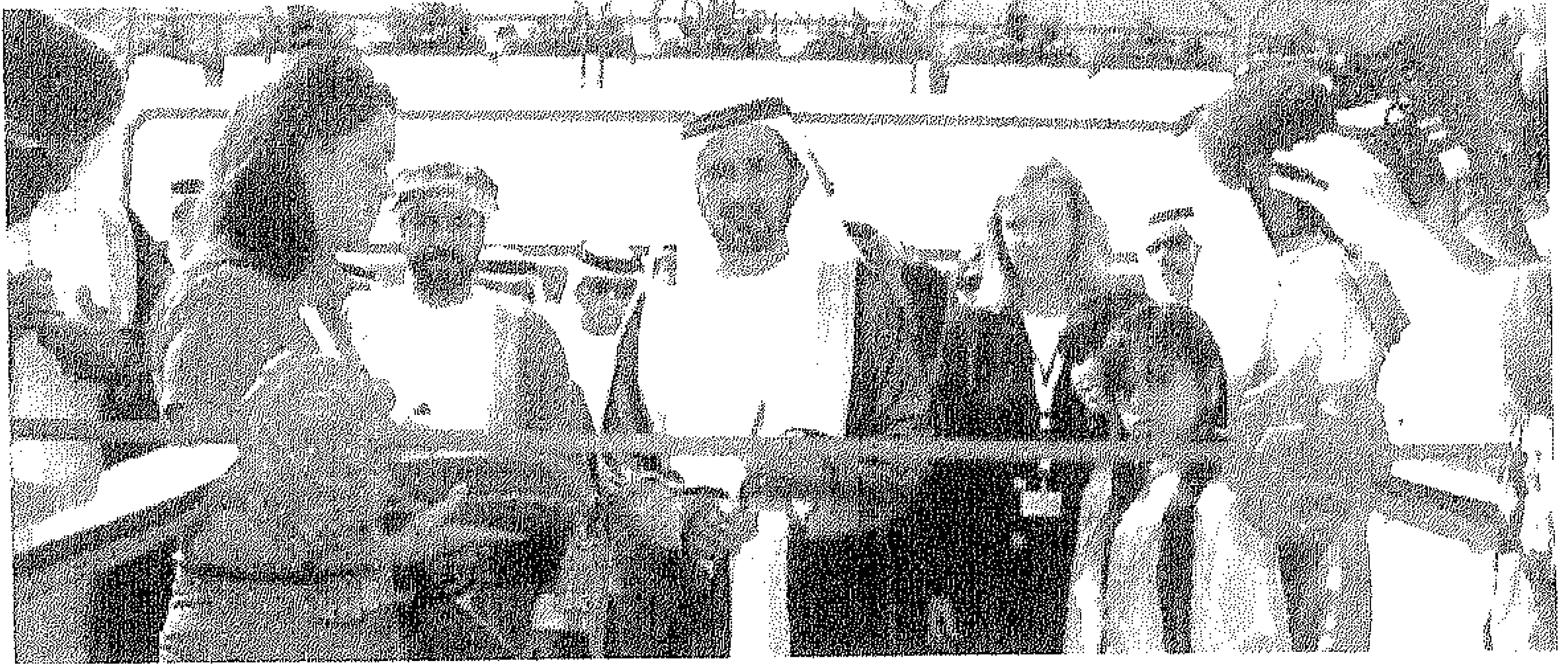
"بوش": خدمات صيانة هاتفية في المنطقة

أطلقت شركة بوش (Bosch)، المتخصصة في تطوير وتوفير التقنيات والأنظمة الإلكترونية والكهربائية المخصصة للسيارات، خدمة مركز اتصال هاتفي موجهة لمراكز الخدمة وورش الصيانة بهدف إيجاد حلول وافية وسريعة للمشاكل التي تطرأ خلال عمليات الإصلاح.

وقال المدير العام لعمليات بوش أوتوموتيف أفترماركت **أوليج ريابتسيف**: "تشكل خدمة مركز الاتصال الهاتفي إضافة مهمة لمراكز الصيانة وورش الاصلاح بهدف توفير المساعدة المتخصصة بأسرع وقت ممكن حيث يواجه تقنيو إصلاح السيارات العديد من المشاكل غير المتوقعة التي يصعب التعامل معها من دون مساعدة متخصصة. وتتيح الخدمة الجديدة الحصول على معلومات مهمة حول مختلف أنواع السيارات بما يوفر الوقت والجهد على التقنيين وأصحاب السيارات".

يُذكر أن الشركة افتتحت في وقت سابق مكتباً إقليمياً لها في الشرق الأوسط بهدف تقديم الدعم الفني لعملائها وشركائها في المنطقة، وتشمل قائمة شركائها في منطقة الخليج "سنترال موتورز" (Central Motors) في الإمارات، "شركة الجفالي لقطع غيار السيارات" في السعودية، "شركة ملتن للتجارة والمقاولات" في عُمان، "س. أ. الحداد وإخوانه" في البحرين، "شركة القرين لتجارة السيارات" في الكويت و"شركة ناصر بن خالد للسيارات" في قطر.




ولي عهد دبي الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم يفتتح المعرض

معرض دبي الدولي للطيران 2005 عقود بـ 21,3 مليار دولار

صنفت الدورة التاسعة من معرض دبي للطيران 2005 بأنها الأكبر من حيث حجم الصفقات التي شهدها المعرض منذ انطلاقته، إذ سجل توقيع عدد من الاتفاقيات بلغت قيمتها نحو 21,3 مليار دولار.

وتجاوز عدد زوار المعرض 35 ألف زائر متخصص، واستقطب 726 شركة عارضة من 46 دولة و15 جناحاً وطنياً، فضلاً عن مشاركة أكثر من 100 طائرة في قاعة العرض الخارجية. وشهد المعرض نمواً بنسبة 25 في المئة مقارنة مع الدورة الماضية.

وأعلنت الشركة المنظمة أن الدورة العاشرة من المعرض، التي ستعقد بين 11 و15 تشرين الثاني / نوفمبر 2007، ستضم جناحاً خاصاً للتصميم الداخلي للطائرات، حيث يقدر حجم سوق مقاعد الطائرات في منطقة الشرق الأوسط بـ 500 مليون دولار.

عقود ونشاطات

استمر معرض دبي للطيران 2005 خمسة أيام شهد خلالها توقيع عدد كبير من الاتفاقيات وعقود البيع بين الشركات المصنعة وخطوط الطيران الوطنية والخاصة.

وعشية اختتام المعرض أعلنت الشركة الأردنية للطيران وشركة "سيبرد أفييشن" من الأردن عن توقيع اتفاقية بلغت قيمتها 500 ألف دولار تقضي ببيع "سيبرد" طائرتي استطلاع من طراز "سيكر أس بي 7-360" للشركة الأردنية للطيران. وستتيح هذه الاتفاقية لشركة "سيبرد" دخول السوق الإقليمية بشكل سريع.

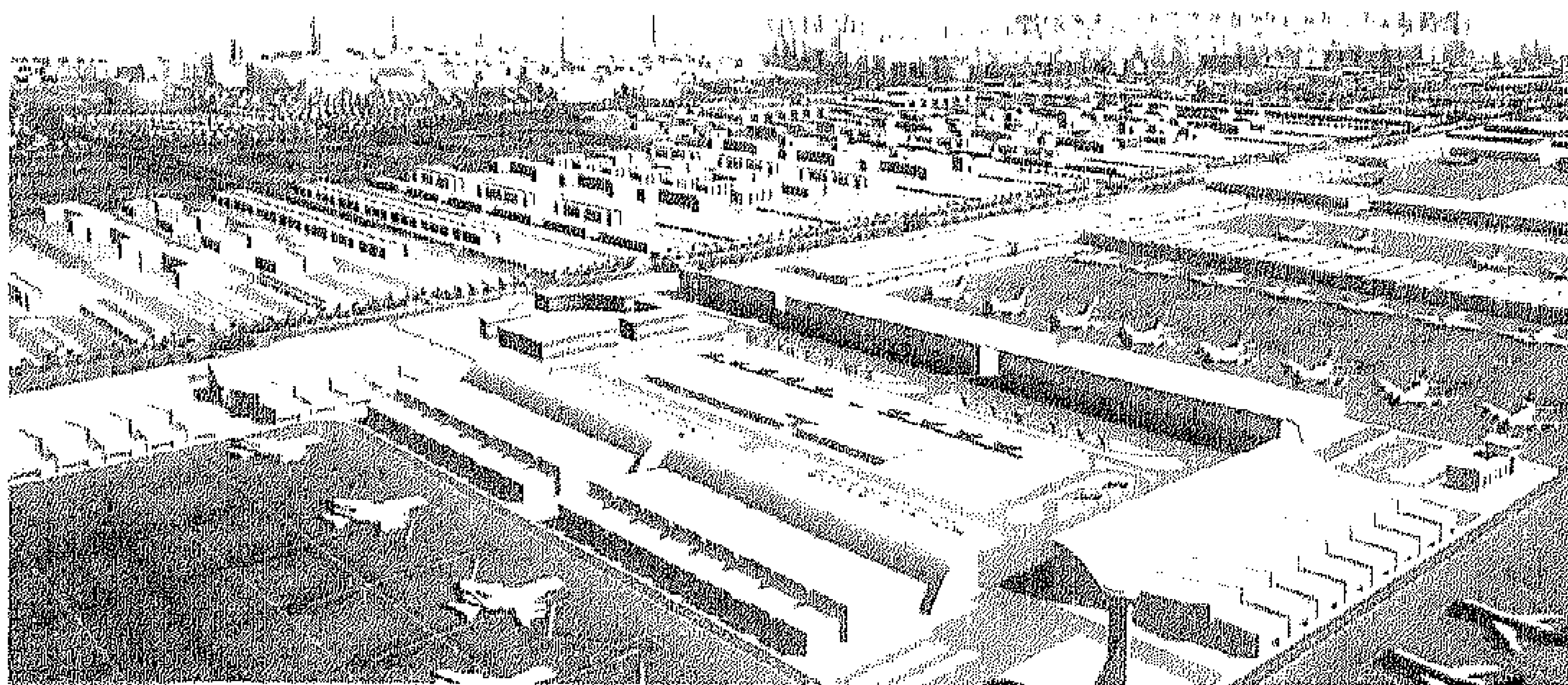
وحول هذه الصفقة قال نائب الرئيس التنفيذي لشركة "سيبرد افييشن" جيل لاتور: "نحن سعداء بالمساعدة التي قدمتها لنا الشركة الاردنية للطيران في دخول السوق الاقليمية بشكل سريع، ونحن على ثقة تامة بأن هذه الاتفاقية ستكون بداية لاتفاقيات أخرى نعتزم إبرامها، انها لفرصة مميزة للشركتين للاستفادة من المجالات المتاحة في هذه السوق الواعدة من خلال طرحهما لمنتجات فريدة تتناسب مع مهام الاستطلاع الجوي المنخفض التكاليف، ومع الطلب المتزايد من قبل الدول للتحكم وحماية حدودها وأصولها من البنى التحتية، وتعتبر "سيكر" منصة مثالية لتلبية تلك المتطلبات".

23 "إيرباص" لشركات عربية

أما شركة إيرباص المصنعة للطائرات فقد وقعت عقوداً والتزامات خلال المعرض مع 157 شركة طيران تقدر قيمتها بنحو 14 مليار دولار.

ومن العقود التي وقعتها "إيرباص" عقد مع شركة "طيران الجزيرة" الكويتية، لشراء 6 طائرات جديدة من طراز إيرباص A320s ليرتفع مجموع طائرات "الجزيرة" من هذا الطراز إلى 10 طائرات. كما وقعت أيضاً مع "أفكو" الكويتية عقداً لشراء 12 طائرة A320s، وآخر مع الخطوط الجوية الوطنية السعودية (NAS) لشراء 5 طائرات Elites A318.

كما حصلت إيرباص على عقود لطائرتها الجديدة Airbus 350 مع 155 شركة طيران. ومن المتوقع أن يرتفع هذا العدد إلى 200 مع نهاية العام الجاري. وجاءت عمليات البيع كما أفادت الشركة من أميركا وأوروبا والهند وكذلك الشرق الأوسط. ■


مطار جبل علي ومدينة اللوجيستيات

بعد مطار جبل علي مدينة للوجيستيات تخدم ملياري مستهلك

من بين أهم ما كشف النقاب عنه في معرض دبي للطيران 2005، مخططات مطار جبل علي، والمدينة اللوجيستية المحيطة به، حيث سيتم انجازهما خلال 10 سنوات.

سيكون مطار جبل علي الأكبر في العالم، حيث ستبلغ مساحته 140 كيلومتراً مربعاً، أي ما يعادل مساحة مطار هيثرو في لندن ومطار أوهير في الولايات المتحدة الأميركية، وهما من أكبر مطارات العالم. سيكون للمطار 6 مدرجات متوازية وستبلغ قدرته الاستيعابية 120 مليون مسافر سنوياً، و12 مليون طن من المشحونات.

أما مدينة دبي اللوجيستية فهي مدينة للأعمال ومنطقة حرة الهدف منها إمداد منطقتي الشرق الأوسط وجنوب آسيا التي تضم أكثر من ملياري مستهلك.

"طيران الإمارات" تحتفل بـ 20 عاماً على انطلاقتها

شراء 92 طائرة جديدة بينها 45 إيرباص A380

دبي – الاقتصاد والاعمال

احتفلت "طيران الإمارات" في 25 تشرين الأول/اكتوبر الماضي بمرور 20 عاماً على انطلاقتها. وتزامن هذا الحدث مع إعلان الشركة عن عزمها زيادة أسطولها إلى ضعفي الرقم الحالي البالغ 81 طائرة، اذ ستقوم بشراء 92 طائرة جديدة من بينها 45 طائرة إيرباص A380 العملاقة ذات الطابقين.

ولدعم الأسطول، الذي يزداد بمعدل طائرة واحدة شهرياً، تقوم الشركة بتشييد مركز هندسي ووحدة لاختبار المحركات النفاثة في دبي بتكلفة 353 مليون دولار. وعند اكتماله في العام المقبل، سيكون واحداً من أكبر المراكز المماثلة في العالم.

وبمناسبة الذكرى الـ 20 لانطلاقتها قال الرئيس الأعلى لشركة "طيران الامارات" الشيخ **أحمد بن سعيد آل مكتوم** إن "طيران الإمارات" حافظت منذ البداية على نمو بنسبة 20 في المئة سنوياً، وساهمت بنحو 92 مليار درهم (25 مليار دولار) في اقتصاد دولة الإمارات العربية المتحدة خلال العقدين الماضيين".

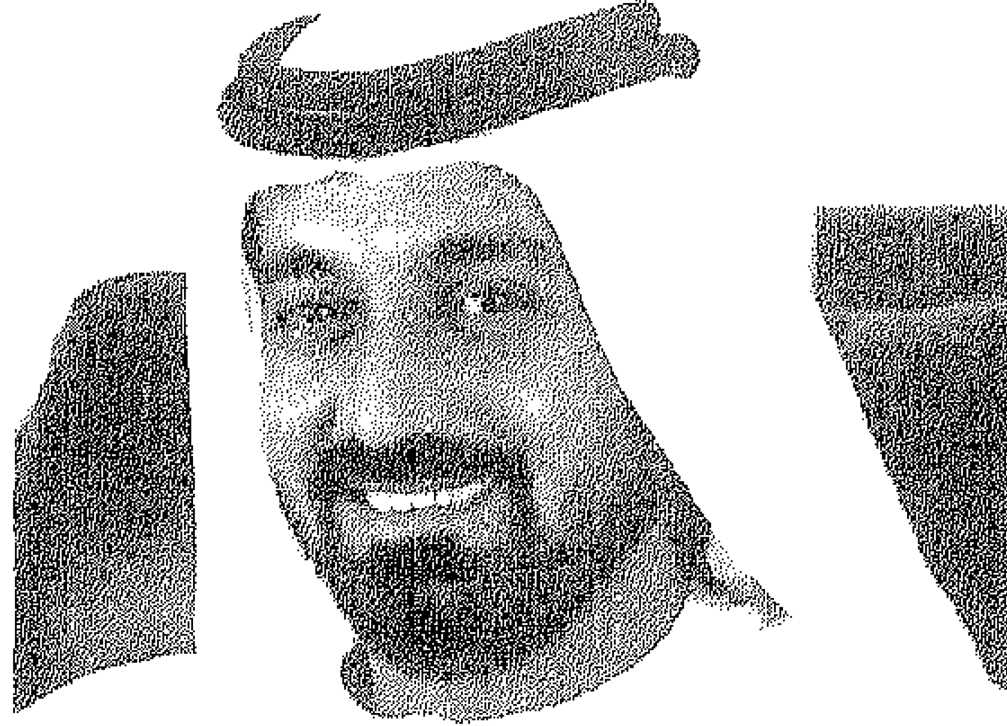
وأضاف **آل مكتوم**: "يرتبط نجاحنا بنجاح مدينة دبي التي تنمو بمعدل 17 في المئة سنوياً ويتوقع أن يصل عدد سكانها الى 5 ملايين نسمة وزوارها الى 15 مليون زائر بحلول العام 2010".

وتحتل "طيران الإمارات" المرتبة الثانية بين أعلى الناقلات العالمية ربحية، والمرتبة الـ 20 من حيث الحجم. وهي نقلت، خلال السنة المالية الماضية، 12,5 مليون راكب و838 ألف طن من الشحن. وتتوقع الشركة أن تنقل نحو 33 مليون راكب بحلول العام 2012. يُذكر أيضاً أنها نقلت خلال السنوات الـ 20 الماضية ما يزيد على 80 مليون راكب وأكثر من 4,6 ملايين طن من الشحن.

وحققت الشركة العديد من الريادات التي تبعتها فيها الناقلات الأخرى، فقد أصبحت في العام 1992 أول ناقلة في العالم توفر شاشات الفيديو الشخصي لركابها على جميع الدرجات، وأول من شغل الطائرة أ340– 500 ذات المدى الطويل العام 2003، وأول ناقلة توفر لركابها أحدث عناوين أخبار الـ "بي بي سي"، وأول من استخدم أجنحة فاخرة توفر خصوصية تامة لركاب الدرجة الأولى.

ويعمل في طيران الإمارات 15800 موظف، وقد وصل عدد رحلاتها في اليوم الى 200 رحلة عبر محطات شبكتها الواسعة، التي تغطي 77 مدينة في 54 دولة. وبانتهاء العام الحالي، تكون "طيران الإمارات" قد أضافت الى شبكتها 12 محطة جديدة خلال عامين، وكثفت خدماتها القائمة على أكثر من 30 محطة.

وكانت الشركة أعلنت الشهر الماضي عن افتتاح خط نقل جديد إلى أبيدجان عاصمة ساحل العاج، وسيبدأ العمل عبر أكرا في أول شباط/ فبراير المقبل بمعدل 4 رحلات أسبوعياً. كما أعلنت عن تسيير خط يومي ثان إضافي إلى نيويورك، وعن افتتاح صالة خاصة



أحمد بن سعيد آل مكتوم

بها في مطار كنيدي في نيويورك لاستقبال ركاب الدرجتين الأولى ورجال الأعمال.

ويندرج افتتاح خط أبيدجان الجديد في إطار خطط الشركة لتوسيع نشاطها في منطقة غرب أفريقيا، ومع تسيير الخط الجديد يصبح للشركة 12 محطة في أفريقيا في 11 دولة.

وقال الشيخ **أحمد بن سعيد آل مكتوم**: "سيدشن هذا الخط الجوي بداية علاقات جديدة بين دبي وساحل العاج في مجالات التجارة والسياحة وسيوفر للتجار ورجال الأعمال في ساحل العاج بوابة لدخول أسواق جديدة ضمن شبكة "طيران الإمارات"، التي تغطي 77 محطة في الشرق الأوسط وأوروبا والشرق الأقصى عبر دبي، القاعدة الرئيسية لـ "طيران الإمارات"".

طيران الإمارات في المرتبة الثانية عالمياً بالربحية

وعلى صعيد النتائج المالية، كشفت "طيران الإمارات" عن أرباحها نصف السنوية التي بلغت 922 مليون درهم، وهو ما يعتبر نتيجة ممتازة في ظل تأثيرات ارتفاع أسعار الوقود على تكاليف التشغيل بنسبة 84 في المئة مقارنة مع الفترة نفسها من العام الماضي. وقد بلغت العائدات التشغيلية للشركة نحو 10,4 مليارات درهم (2,84 مليار دولار) لتسجل نمواً بنسبة 28 في المئة، مقارنة مع 8,22 مليارات درهم (2,2 مليار دولار) خلال الفترة ذاتها من السنة المالية السابقة.

وفي إطار مساهمتها في تعزيز القطاع السياحي في دولة الإمارات، أعلنت "طيران الإمارات" عن إطلاق مشروع مبنى "الإمارات مارينا للشقق" في دبي بتكلفة تبلغ 81,7 مليون دولار.

ويأتي إطلاق المشروع الجديد، في أعقاب إعلان الناقلة الإماراتية عن مشروع آخر هو مشروع "وولغان فالي" الذي تبلغ تكلفته 38,7 مليون دولار، وهو عبارة عن منتجع بيئي في منطقة الجبال الزرقاء بالقرب من مدينة سيدني الاوسترالية. ويعتبر هذا المشروع، المقرر افتتاحه خلال العام 2007، أوّل مشروع فندقي للناقلة خارج الإمارات، علماً أن "طيران الإمارات" تملك منتجع لو ميريديان على شاطئ العقة في إمارة الفجيرة، وهو يضم 218 غرفة. ■

الاتحاد للطيران: 5 خطوط جديدة واختبار أولى طائراتها إيرباص A380

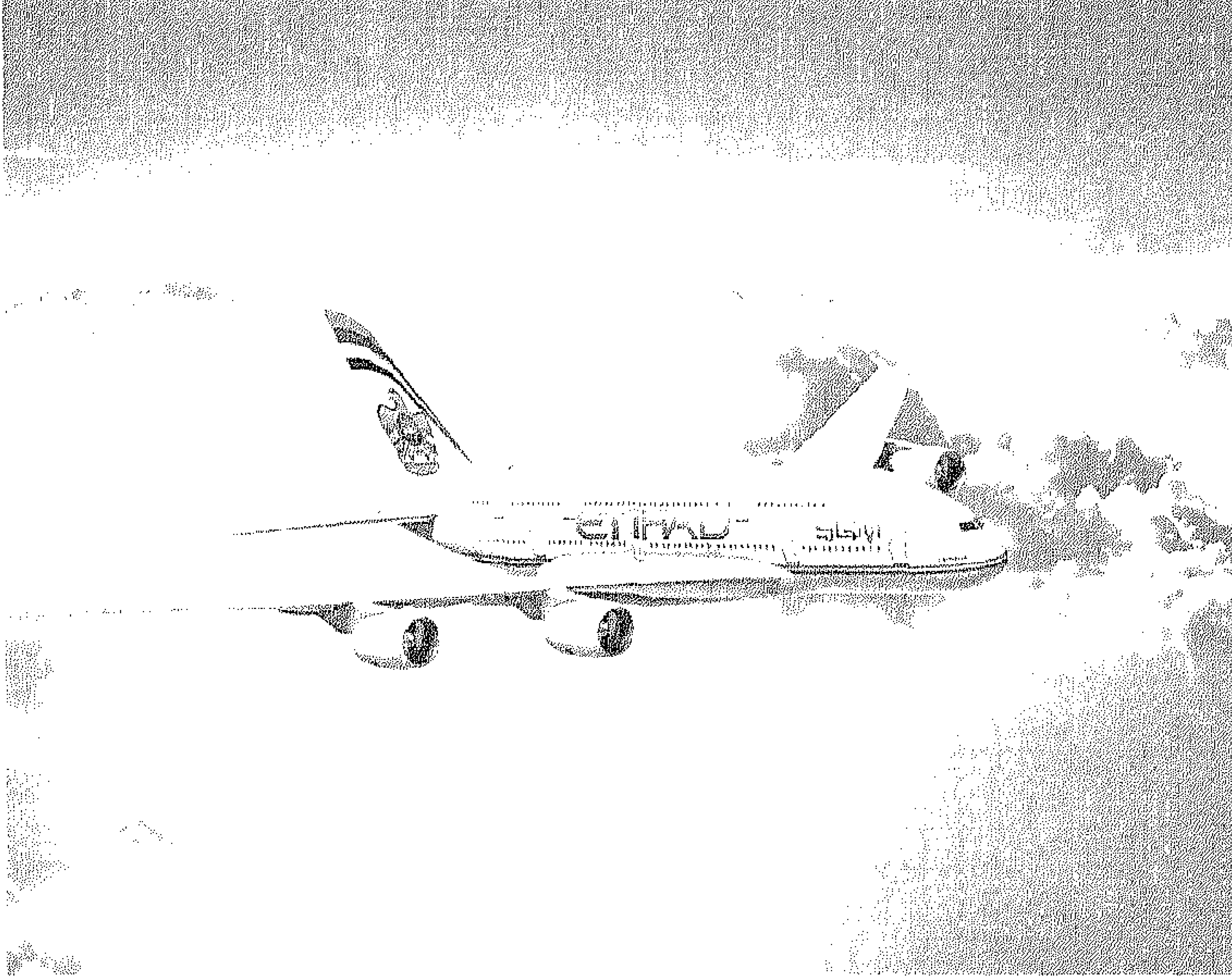
بدأت شركة الاتحاد للطيران تطبيق برنامج الرحلات التجريبية لطائرات A380 تمهيداً لبدء استلامها في كانون الثاني/يناير المقبل. وكانت الاتحاد تعاقدت مع إيرباص في شهر حزيران/يونيو 2004 لشراء 24 طائرة بقيمة 7 مليارات دولار.

وطائرة إيرباص A380 صممت لتلبي متطلبات المصادقة الدولية الصارمة كما يمكن أن تنقل 35 في المئة زيادة في عدد المسافرين مقارنة بالطائرات الأخرى، ما يساعد على استيعاب النمو المتوقع في حركة النقل الجوي عبر تخفيف الضغط والازدحام في حركة الطائرات.

والجدير ذكره أن شركة الاتحاد للطيران وقعت أكبر صفقة عالمية في مجال شراء الطائرات مع شركة ايرباص في حزيران/يونيو 2004 بقيمة 7 مليارات دولار أميركي لشراء 24 طائرة.

وكانت عمليات الاختبار الشاملة للرحلات بدأت في 27 نيسان / أبريل 2005، إذ حلقت أولى طائرات إيرباص A380 من طراز MSN001 محققة أبرز النتائج بحيث أكملت 105 رحلات ناجحة على مدى 366 ساعة طيران تلتها طائرة من طراز MSN004 وهي الأولى في أسطول الاتحاد، والمزودة بمحركات من نوع Trent900 بتوقيع شركة Rolls-Royce في 18 تشرين الأول/ أكتوبر 2005 على أن تقوم برحلات إضافية لاختبار الأداء. كما ستستخدم طائرة خامسة لاحقاً في رحلات تجريبية للمحرك GP7200 من صناعة شركة Engine Alliance.

وقد زودت هذه الطائرات بمحركات الجيل الجديد والأجنحة المتقدمة لمساعدتها في تقليل نسبة الضجيج بحيث تقف عند حدود الضجيج القصوى لا سيما عند الاقلاع، وتخفيض مستوى انبعاث الغازات ما يقلل من تأثيرها على صعيد التلوث البيئي. ومما لا شك فيه ان تقنية الابتكار هذه مع النوعية العالية والاعتمادية الكبيرة التي تتميز بها طائرة ايرباص A380 ستحدث تغييراً جذرياً في قطاع النقل الجوي من ناحية وقطاع صناعة الطيران من ناحية أخرى.



إحدى طائرات "الاتحاد" طراز A380

5 خطوط جديدة

إلى ذلك، تعتزم "الاتحاد للطيران" تسيير 5 خطوط جديدة ابتداءً من كانون الأول / ديسمبر الحالي. الأول، بين أبو ظبي وجوهانسبرغ، والثاني بين أبو ظبي وتورنتو عبر بروكسل على متن طائرة إيرباص 200-A330، التي تستوعب 18 راكباً على الدرجة الماسية، 36 على الدرجة اللؤلؤية، و171 على الدرجة المرجانية وبمعدل ثلاث مرات أسبوعياً. أما الخط الثالث فهو يومي بين أبو ظبي ومانشستر على متن طائرات إيرباص A330 متوسطة المدى التي تستوعب نحو 300 مسافر على أن يبدأ تسيير هذا الخط في ربيع العام 2006. ومن المقرر أن تدشن الشركة أيضاً في العام المقبل خطين إضافيين مباشرين بين أبو ظبي ونيويورك، وأبو ظبي وباريس. ■

جائزة لـ "الاتحاد للطيران"

فازت شركة الاتحاد للطيران بجائزة "شركة الطيران الجديدة الرائدة عالمياً"، وذلك خلال حفل توزيع جوائز السفر العالمي الثاني عشر، الذي أقيم في دار الأوبرا الملكي Royal Opera House في لندن.

وفي معرض تعليقه على مشاركة الاتحاد للطيران في هذا الحفل، أعلن رئيس الاتصالات لدى الشركة فيرغوسون براون عن استمرار خطط النمو الطموحة للشركة مع الإعلان عن تسيير خطوط جوية جديدة في العام 2006.

وقد ساهم في عملية التصويت على الجائزة عدد كبير من وكالات السفر المنتشرة في 190 دولة من مختلف أنحاء العالم.

وتسيّر "الاتحاد للطيران" حالياً رحلات إلى 19 وجهة في الشرق الأوسط، وأوروبا، وآسيا.

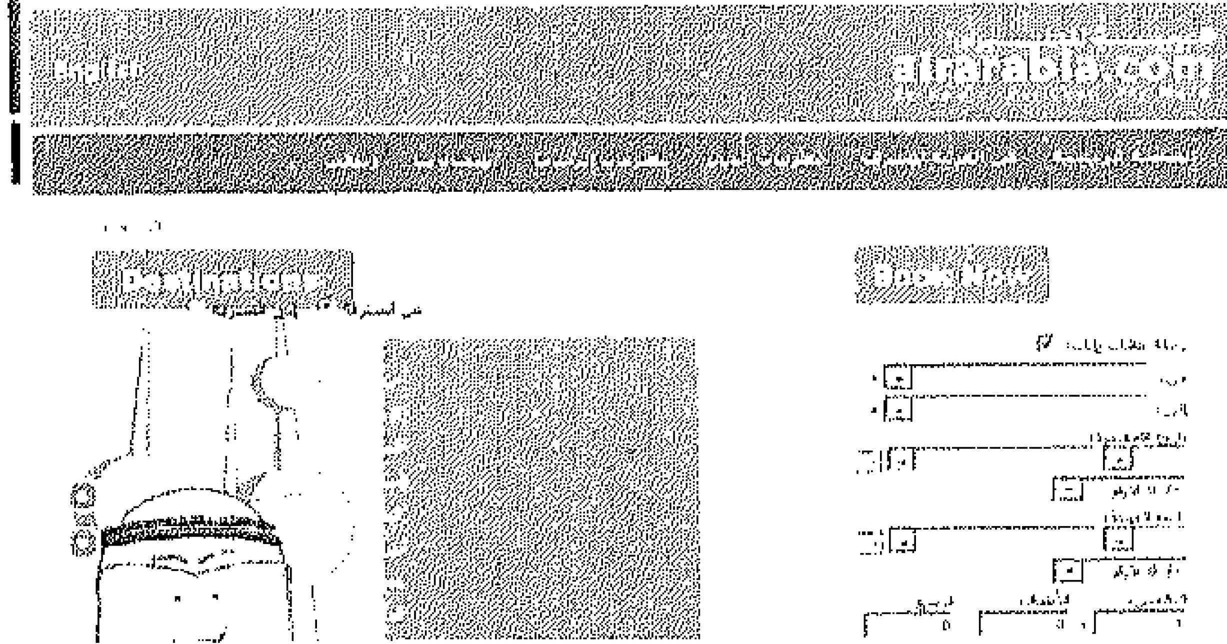
مركز إقليمي لصيانة الطائرات الخاصة في دبي

أعلنت شركة "بومبارديه إيروسبيس" و"إكسيكيوجيت أفيشين غروب" و"ألفا 55" في دبي عن افتتاح مركز الخدمات ومستودع قطع الغيار لطائرات رجال الأعمال في مطار دبي الدولي، وهو الأول من نوعه في الشرق الأوسط. وسيقدم هذا المرفق مجموعة متكاملة من خدمات الضمان وقطع الغيار وخدمات الصيانة المجدولة وغير المجدولة. ومن المقرر أن يبدأ المستودع العمل بشكل كامل في أوائل العام 2006.

وجاء افتتاح المركز على وقع التوقعات بنمو أسطول دول مجلس التعاون الخليجي من الطائرات الخاصة بنسبة 20 في المئة في غضون سنة واحدة، بحسب ما قال رئيس دائرة الطيران المدني في دبي والرئيس الأعلى لمجموعة الإمارات الشيخ **أحمد بن سعيد آل مكتوم** خلال افتتاحه المعرض.

وقال **آل مكتوم**: "تدل التقديرات الحالية أن هنالك نحو 250 طائرة خاصة في دول مجلس التعاون الخليجي، وتشير توقعاتنا إلى أن هذا العدد سيصل إلى 300 طائرة بحلول نهاية العام المقبل.

حسومات جديدة لـ"العربية للطيران"



أعلنت "العربية للطيران" عن تقديم حسومات جديدة على أسعار بطاقاتها، ما يتيح للمسافرين فرصاً أكبر للسفر. ووفق التعرفة الجديدة، بات سعر البطاقة من الشارقة إلى كل من: الإسكندرية، البحرين، دمشق، الدمام، الدوحة ومسقط 99 درهماً؛ ومن الشارقة إلى كل من أسيوط، بيروت، الكويت، الأقصر، الرياض، صنعاء وشرم الشيخ 149 درهماً؛ ومن الشارقة إلى كل من حلب، العقبة، كولومبو، الخرطوم وناجبور 199 درهماً؛ ومن الشارقة إلى عمان 249 درهماً، ومن الشارقة إلى بومباي 299 درهماً، ومن الشارقة إلى جدّه 499 درهماً.

وأعلنت "العربية للطيران" أن بإمكان المسافرين حجز عطلاتهم عبر موقعها على الانترنت www.airarabia.com والبحث عن مواقع الفنادق وتأجير السيارات للحصول على سلسلة واسعة من عروض الرحلات الخاصة وبخصومات وأسعار خاصة بحيث يقدم الموقع للمسافرين إمكانية حجز الفنادق والسيارات مع الحصول على وصل استلام يبين موقع الفندق.

انطلاق "طيران الجزيرة"

دشنت شركة طيران الجزيرة، الناقل الوطني الجديد في الكويت، خلال عرض أقيم تحت رعاية وحضور رئيس مجلس الوزراء الشيخ **صباح الأحمد الجابر الصباح** وعدد من الوزراء وكبار الشخصيات وموظفي الشركة وممثلي الصحافة، حيث جرى الكشف عن أول طائرة خاصة بـ"طيران الجزيرة".

واعتبر رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي للشركة **مروان بودي** "أنها لحظة تاريخية للكويت، فبعد 50 عاماً من الاعتماد على شركة واحدة، تنطلق كناقل وطني جديد وأول شركة مملوكة للقطاع الخاص في الكويت والشرق الأوسط".

وكانت الشركة استأنفت رحلاتها إلى دبي ثم بيروت تباعاً، حيث تم التخطيط لتكون دبي وبيروت من المحطات الرئيسية، كما أعلن بودي متوقعاً إقبالاً كبيراً إلى هاتين الوجهتين لذلك سيكون هناك رحلات يومية إلى كل منهما؛ كما بدأت الشركة بتسيير رحلات إلى البحرين، عمان ودمشق وستليها الإسكندرية، الأقصر وشبه القارة الهندية قريباً.



طائرة "الجزيرة" في مطار بيروت

ويتكون أسطول "طيران الجزيرة" من 4 طائرات طراز إيرباص A320 وتشغل الشركة الآن طائرتين على أن تستلم الطائرتين الأخريين في صيف العام 2006.

"بريتيش إيروايز" أرباح الفصل الثاني

حققت الخطوط الجوية البريطانية في الفصل الثاني الذي انتهى آخر أيلول/سبتمبر 2005 أرباحاً بلغت قبل احتساب الضرائب 241 مليون جنيه إسترليني؛ وسجلت أرباح التشغيل 261 مليون جنيه (245 في 2004) ما رفع أرباح الـ 6 أشهر الأخيرة إلى 437 مليون جنيه، مع هامش تشغيل بنسبة 10,3 في المئة، أي بارتفاع 0,7 في المئة عن العام الماضي.

وقرر مجلس الإدارة عدم توزيع أرباح هذه السنة على المساهمين، وأوضح المدير التنفيذي **ويلي والش** أنّ هذه النتائج مقبولة ومعقولة نظراً إلى التحسن الذي طرأ على المداخيل وحركة البيع، لكن من الواضح أن ثمة حاجة لإعادة النظر في الجهد المبذول للسيطرة على المصاريف.

Amvox1 R-Alarm
ساعة الشراكة بين Jaeger-LeCoultre و"أستون مارتن"



طرحت دار Jaeger-LeCoultre ساعة Amvox1-R Alarm لمناسبة عودة سيارة أستون مارتن إلى حلبة المنافسة في رالي "لو مانس" Le Mans، وذلك في إطار شراكة بين الدار والشركة.

تعمل هذه الساعة بحركة ميكانيكية ذات تعبئة أوتوماتيكية وتتمتع بقدرة على تخزين الوقت مدة 45 ساعة؛ صُمّم الميناء بشكل مطابق لعدادات السرعة في السيارات وتزينه أرقام مضاءة ومؤشرات للساعات ومؤشر مضاء لجهاز الإنذار.

أما سوار الساعة فمن جلد العجل الأسود المستخدم أيضاً في تنجيد سيارات أستون مارتن.

سانتوس 100 كرونوغراف من Cartier



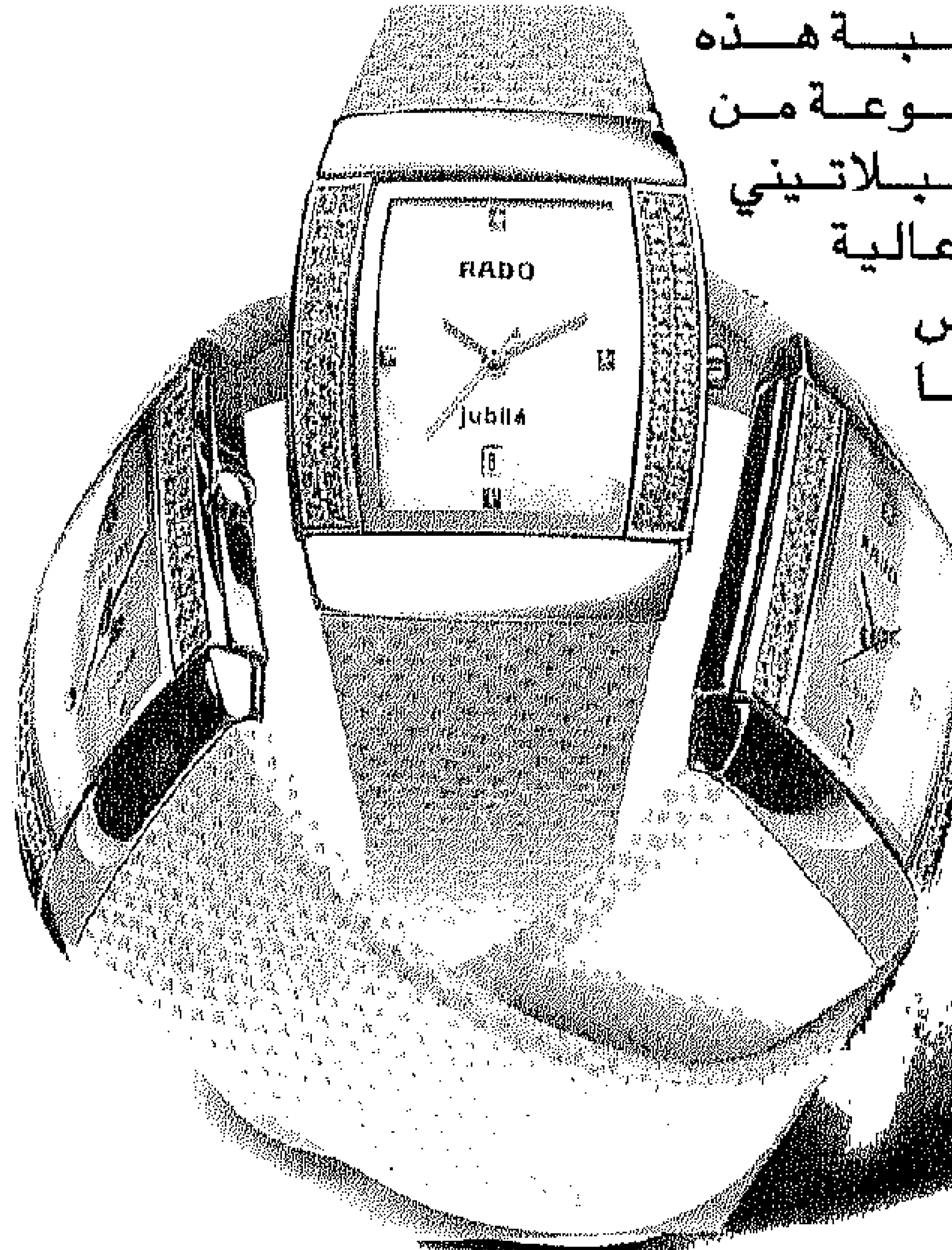
قدمت دار Cartier جديدها ساعة سانتوس 100 كرونوغراف ذات الحجم الكبير المصنوعة من الفولاذ والذهب الأصفر عيار 18 قيراطاً.

يميز هذه الساعة ميناؤها الفضي الذي تزينه أرقام رومانية سوداء وتاج مثمن الشكل من الفولاذ مع حجر إسبنيل أزرق؛ أما السوار فمصنوع من جلد التمساح البني والإبزيم من الفولاذ والذهب.

وتعمل ساعة سانتوس بحركة ميكانيكية ذات تعبئة يدوية.

Rado تطرح ساعة Sintra Style

قدمت دار Rado السويسرية جديدها ساعة Sintra Style للسيدات التي تمتاز بمجموعة من الألوان كالفستقي والأزرق السماوي والوردي والتوتي والأزرق الداكن والنيلي.

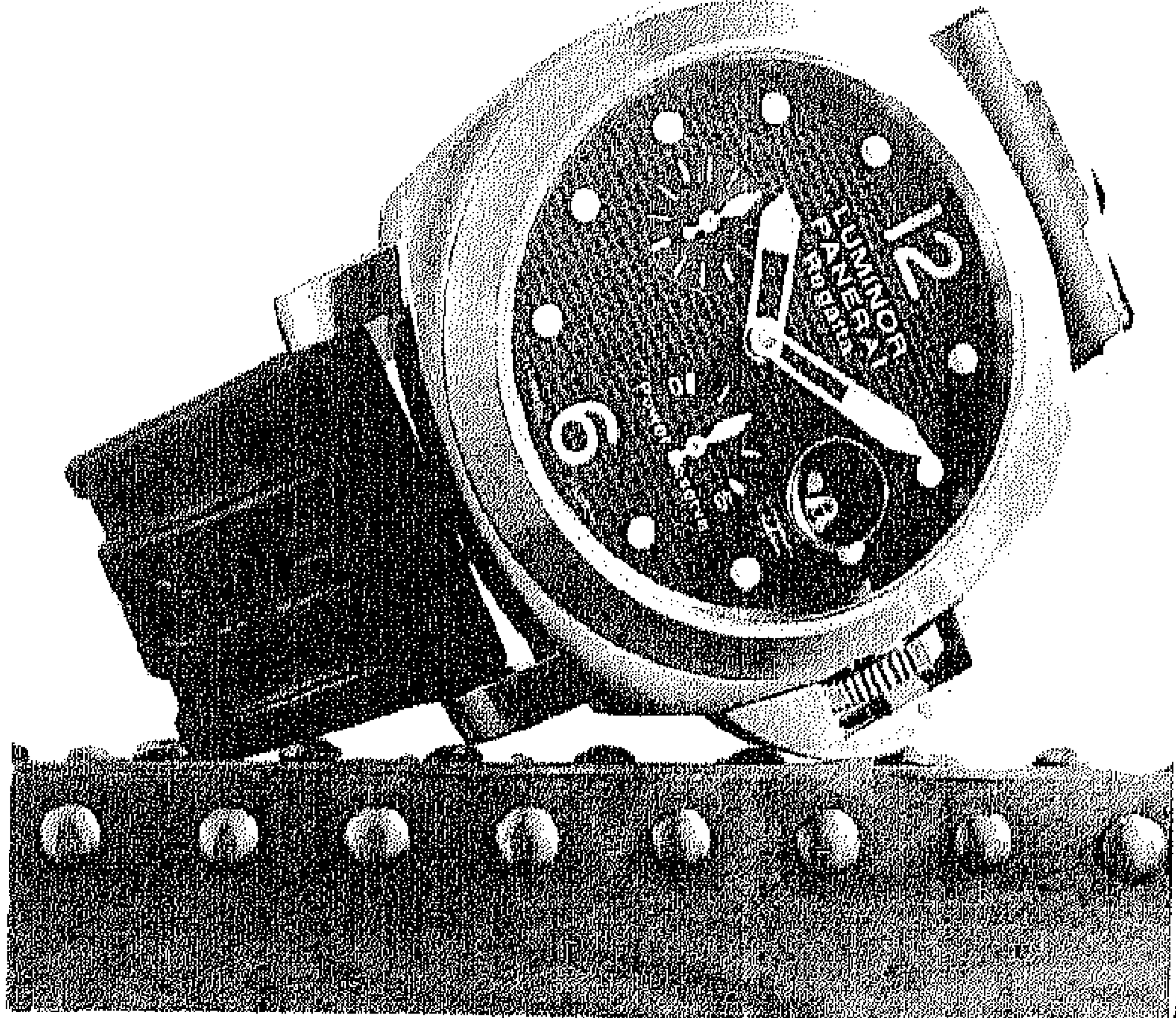


تزيّن علبة هذه الساعة المصنوعة من السيراميك البلاتيني المشغول بتقنية عالية 48 حبة من الماس يختلف لونها باختلاف لون الساعة. أما الميناء فمصنوع من عرق اللؤلؤ الأبيض مرصع بأربع حبات من الماس والسوار من جلد أكواليتو الدقيق والعالي المقاومة.

Panerai:
ساعة لسباق اليخوت

خصصت دار Panerai ساعة Luminor Power Reserve لسباق Laurcus في إطار سباق بانراي لليخوت الكلاسيكية للعام 2005.

تمتاز هذه الساعة بقدرتها على مقاومة المياه حتى عمق 300 متر وتعمل بحركة ميكانيكية أوتوماتيكية مع قدرة على تخزين الوقت حتى 42 ساعة. ويزيّن الميناء الأسود زخرفة Clou de Paris ومؤشرات مضيئة ونافذة صغيرة للتاريخ عند الساعة الثالثة ومؤشر احتياطي الطاقة عند الساعة الخامسة؛ أما سوار الساعة فمصنوع من المطاط ومشبك فولاذي قابل للطي، كما أنها متوفرة بكمية محدودة.



Omega وشوماخر:
10 سنوات من الشراكة



شوماخر يتوسط (من اليمين) ستفن أوركهارت ونيقولا حايك

جددت "أوميغا" Omega عقد شراكتها مع **مايكل شوماخر** كسفير لعلامتها التجارية.

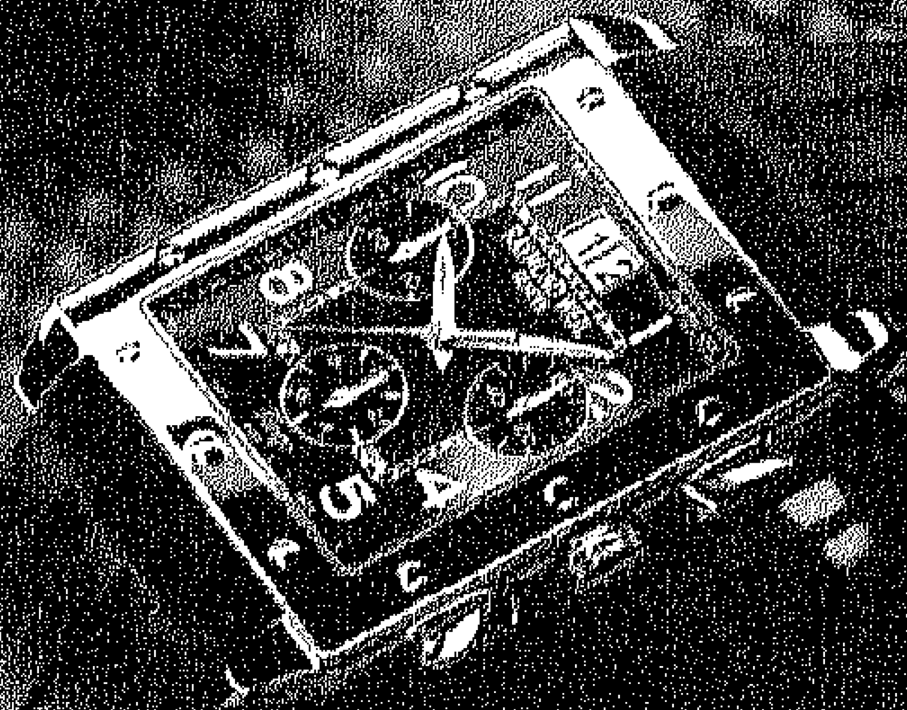
واحتفالاً بمرور 10 سنوات على الشراكة مع "أوميغا"، قام بطل العالم في سباقات الفورمولا وان بزيارة هي الأولى لمقر الشركة في سويسرا؛ وقامت الشركة بدورها بطرح موديلات خاصة من ساعات Speedmaster تُجسد كل لقب فاز به سفيرها.

Tango Sport
من Raymond Weil

أطلقت دار Raymond Weil ساعتها الجديدة للرجال Tango Sport ذات إطار فولاذي مستدير أو مستطيل مصقول وقرص أسود تعلوه أرقام عربية وسوار مطاطي.

ويكشف زجاج الساعة السفيري عن 3 عدادات للساعات عند الساعة السادسة، والدقائق عند التاسعة والثواني عند الساعة الثالثة، ونافذتين متجاورتين للتاريخ عند الساعة 12.

تعمل هذه الساعة بحركة الكوارتز وتتمتع بقدرة على مقاومة المياه حتى عمق 50 متراً.

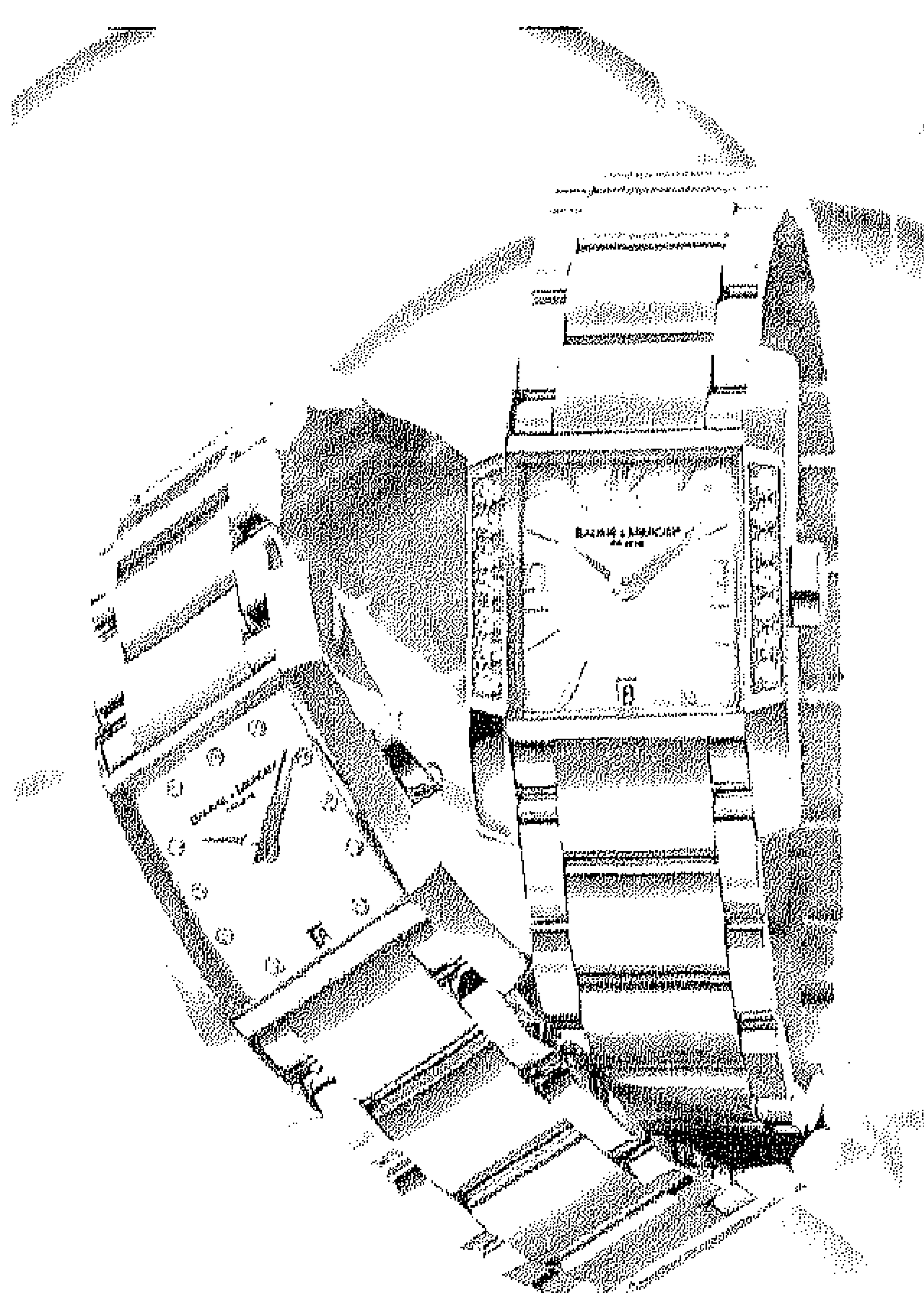


DIAMANT للأعياد
من Baume & Mercier

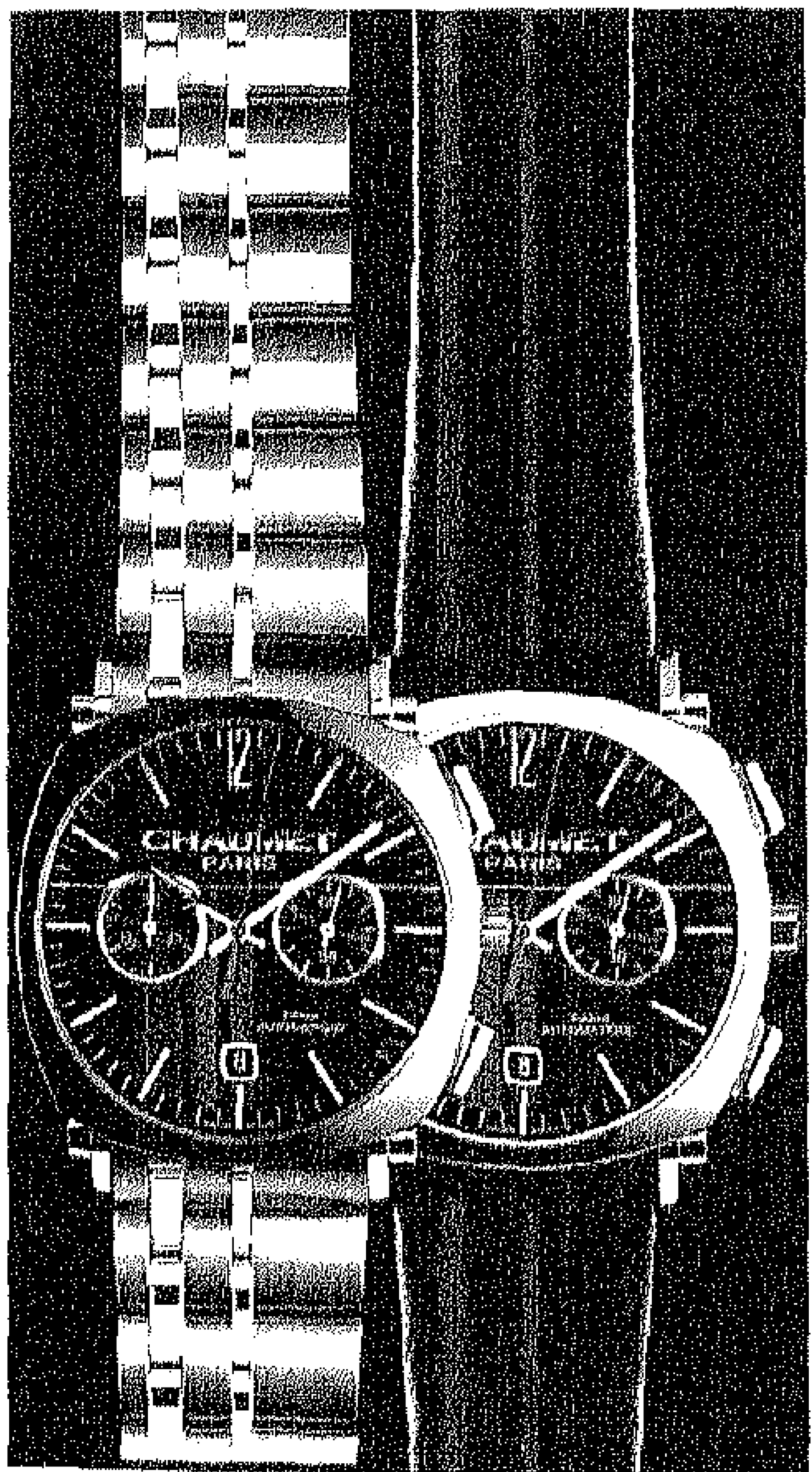
طرحت دار Baume & Mercier ساعة DIAMANT للسيدات لمناسبة الأعياد متوفّرة بالفولاذ المصقول العادي أو المرصع بـ 14 قطعة من الماس.

تمتاز هذه الساعة بمينائها اللؤلؤي الذي تزيّنه أرقام عربية فضية تدل على الساعات أو 11 حبة من الماس مع نافذة صغيرة للتاريخ عند الساعة السادسة.

سوارها مصنوع من الستيل المصقول مع قفل بثلاث حركات.



ساعة Dandy
من Chaumet



طرحت دار Chaumet ساعة Dandy المصنوعة من الفولاذ والذهب الأبيض تعمل بحركة ميكانيكية ذات تعبئة أوتوماتيكية أو يدوية.

يكشف زجاج هذه الساعة السفيري المقوّس المضاد لانعكاسات الضوء عن عقارب مضيئة ونافذة صغيرة للتاريخ عند الساعة السادسة؛ أما السوار فمصنوع من الساتان الأزرق الغامق أو الأسود ومن الجلد مع إبزيم الذهب أو الفولاذ؛ كما أنه متوفر بالفولاذ المصقول مع إبزيم نُقِشَ عليه Chaumet-Paris.

مجموعة جديدة من مارتين براون في معرض داماس

كشفت دار داماس للمجوهرات والساعات عن مجموعة مؤلفة من 5 ساعات مارتين براون لمناسبة طرحها للمرة الأولى في منطقة الشرق الأوسط، بالاشتراك مع مجوهرات داماس والغنام.

وجاء طرح المجموعة الجديدة التي تتميز بدقة التصميم والابتكار، خلال مؤتمر صحفي في معرض داماس في مركز الراية في الكويت بحضور المصمم **مارتين براون وطارق الغنام** من شركة مجوهرات داماس والغنام.

الغنام أشار إلى أن تصميمات "براون" الفريدة "تجمع بين الابتكار والإبداع والطابع التقليدي لتلبي رغبات زبائننا الذين يبحثون عن التميز والتألق في الساعات التي يقتنونها". وأضاف: "إن السوق الكويتية تعد سوقاً مهمة للساعات ومع تقديم ساعات مارتين براون في معارض داماس نستطيع أن نصل إلى تقديم كل ما هو جديد ومميز لزبائننا".

وقال **براون** إن هذه الساعات "صممت لتعكس أساليب وأنماطاً مختلفة لمحبي الساعات وذلك تأكيداً على أن التصميم ليس له حدود".

لقاء "اللحظة النادرة" مع Harry Winston



Lesotho I Diamond – the largest of Lesotho stones. It's a 71.73 carat flawless emerald-cut diamond with a pale pink hue and is mounted as a ring.

استضافت هاري وينستون Harry Winston في فندق برج العرب عرضاً حصرياً لساعاتها ومجوهراتها النادرة بعنوان "اللحظة النادرة" ضمت مجموعات متميزة من صالونات نيويورك وباريس وجنيف لم يسبق أن عرضت في الشرق الأوسط.

المدير الإقليمي لهاري وينستون كريستوف نيكيز شرح قائلاً: "إنّ معرض "اللحظة النادرة" يهدف إلى إعادة إحياء هذه النفائس القيمة وإتاحة الفرصة لضيوفنا للاستمتاع بهذا العرض الخاص لمجموعاتنا النادرة في أجواء أخاذة".

وتقدر قيمة مجموعات الماس والساعات التي عرضت في معرض "اللحظة النادرة" في دبي بنحو 30 مليون دولار، ومن الماسات التي تم عرضها "ماسة ليسوتو"، وصل حجمها إلى 601 قيراط واكتشفت في مدينة ليسوتو بجنوب أفريقيا في العام1967.

رئيس مجموعة LVMH يزور المنطقة

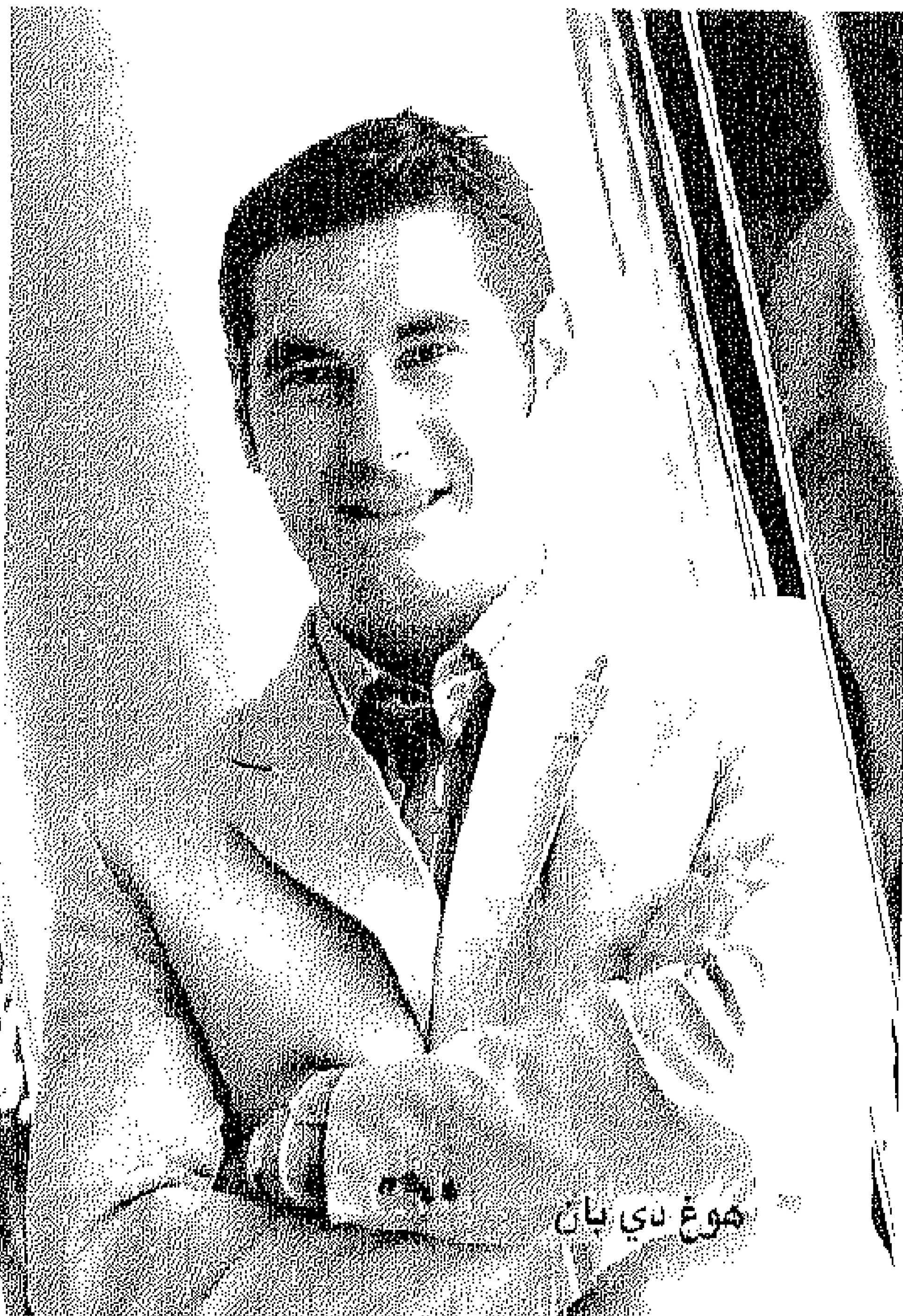


فيليب باسكال

قام رئيس مجموعة LVMH للساعات والمجوهرات **فيليب باسكال**، مؤخراً، بجولة في المنطقة العربية شملت الإمارات والكويت والمملكة العربية السعودية، حيث اطلع على سير أعمال شركات المجموعة في تلك الأسواق.

وزار **باسكال** وكيلي **Zenith** و**Tag Heuer** وجال على بوتيكات هاتين الدارين في المنطقة. كما التقى في جدّه كلاً من الفردان والحسيني والإنجازات، وفي دبي رفولي وصديقي وباريس، في حين التقى في الكويت كل من بهبهاني وترافلغار والنبراس.

هوغ دي بان مديراً إقليمياً لدار Vacheron Constantin



هوغ دي بان

عيّنت دار **Vacheron Constantin** مديراً إقليمياً جديداً لمنطقة الشرق الأوسط والهند هوغ دي بان **Hugues des Pins** ومقره دبي.

يتمتع دي بان بخبرة طويلة في عالم الساعات بحيث شغل منصب مدير تسويق لمدة 3 سنوات في دار كارتييه Cartier مع مجموعة Richmont في باريس، ثم تولى في هذه الدار منصب المدير الإداري لقسم العطور والنظارات في إسبانيا والبرتغال.

تعيينات جديدة في "سيسكو سيستمز"

غازي عطاالله



تمّت ترقيته إلى منصب مدير عام مزوّدي الخدمات في الأسواق الناشئة وسيتولى مسؤولية تحديد الستراتيجية العامة والخطط التسويقية لأعمال موفّري الخدمات في قطاع الاتصالات الثابتة والنقّالة. وسيحظى عطاالله بعضوية "مجلس سيسكو لأعمال موفّري الخدمات".

د. بدر البدر



تمت ترقيته إلى منصب مدير عام "سيسكو سيستمز" في المملكة العربية السعودية وذلك انطلاقاً من للمكانة الستراتيجية التي توليها الشركة للسوق السعودية.

سامر الخراط



تمت ترقيته لمنصب المدير العام لمنطقة الخليج العربي وسيكون مسؤولاً بموجب منصبه الجديد عن عمليات الشركة في مختلف قطاعات أسواق الخليج عموماً ودولة الإمارات العربية المتحدة بشكل خاص.

فيصل عقيل



عيّنه مصرف الإمارات الإسلامي مديراً عاماً للخدمات المصرفية للأفراد. وعقيل هو خبير في شؤون الخدمات المالية منذ أكثر من 15 عاماً وهو حائز على شهادة في علوم الكمبيوتر من جامعة الإمارات العربية المتحدة وخريج برنامج محمد بن راشد لإعداد القادة. تبوّأ مناصب عدة في القطاع المالي من خلال عمله في مجموعة بنك الإمارات المؤسسة الأم لمصرف الإمارات الإسلامي.

محمد عبد الملك

تم تعيينه رئيساً لمبيعات منطقة الشرق الأوسط في قسم ستراتيجيات العائد المطلق في مصرف دويتشه بنك، ذراع عمليات إدارة صناديق التحوط في المصرف.

وقد عمل سابقاً في إدارة الأصول العالمية في "يو بي أس"، حيث ترأس مجموعة عمليات تطوير أعمال الاستثمارات البديلة في منطقة الشرق الأوسط، وسبق أن شغل مناصب عدة في شركة ليند ليز ريل إستيت ليمتد، و"جي بي مورغان شيس" في البحرين.

موريزيو فيتالي

عينته "ديسكفري نتووركس يوروب" (دي إن إي)، الذراع التابعة لـ "ديسكفري كوميونيكيشنز" نائباً لرئيس الشبكات لشؤون الترويج والتسويق. ويحمل فيتالي درجة ماجستير في الاتصالات والتصميم من الكلية الملكية للفنون في لندن وشهادة جامعية في تصميم الغرافيك والإعلان من كلية "نوفا أكاديميا" للفنون الجميلة.

فيصل الشويخ



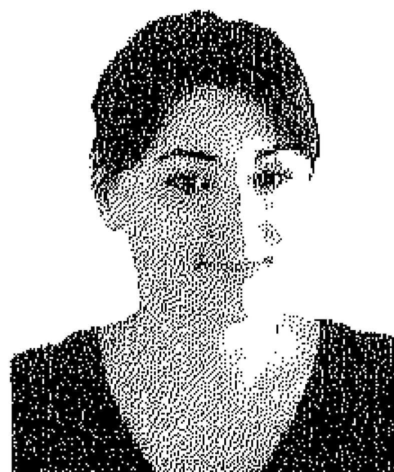
انضم مؤخراً إلى بنك البحرين الإسلامي كمدير تنفيذي للخدمات المصرفية لقطاع الأعمال. وهو يتمتع بخبرة 21 عاماً في الحقل المصرفي تقلد فيها العديد من المناصب التنفيذية والقيادية. ويحمل الشويخ شهادة بكالوريوس في المحاسبة والمالية من جامعة مانشستر متروبوليتان في المملكة المتحدة، وهو مدقق قانوني معتمد و زميل معهد القانونيين الدولي منذ العام 1993.

وسيم طربيه



عيّنته مجموعة فنادق ومنتجعات راديسون ساس، التابعة لمجموعة "ريزدور ساس هوسبيتاليتي"، مديراً للمبيعات في فندقها المقرر افتتاحه في مدينة دبي للاعلام قريباً. ويملك طربيه خبرة 10 سنوات في قطاع الفنادق، وسيتولى في منصبه الجديد إدارة قسم المبيعات الخاص بالشركات ووكلاء الطيران.

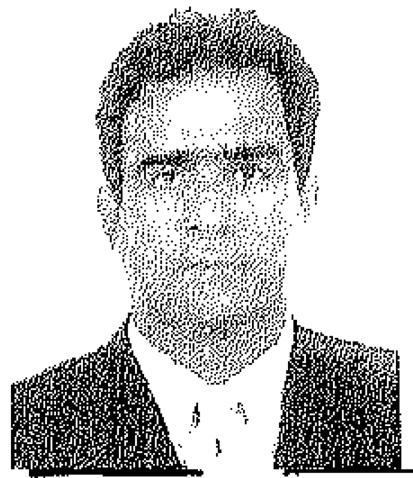
جانيتا نوفاكوفيك



عيّنها موقع إيه إم إي إنفو AME Info للأخبار على شبكة الإنترنت مساعدة لمحرر الأخبار في المركز الرئيسي في دبي.

وعملت نوفاكوفيك سابقاً في ملبورن في أوستراليا، وكانت موظفة سابقة لدى شركة نورتل للشبكات.

إيليا سماحة



عيّنته المجموعة المالية الدولية سيتي غروب City Group مديراً لخدمات الشركات والاستثمار في مصر، على أن يستمر في منصبه الحالي كمدير لخدمات تمويل الشركات في منطقة الشرق الأدنى وشمال أفريقيا. وشغل سماحة سابقاً منصب مدير عام سيتي غروب في لبنان وتولى قبل ذلك مسؤوليات مختلفة شملت الأعمال المصرفية للشركات في دولة الإمارات.

رونالد هاوز



تم تعيينه مديراً إدارياً لشركة ميماك أوجفلي في دبي. وأمضى هاوز 9 سنوات لدى "إف بي 7 ماك كان" في البحرين أمضى خمساً منها في منصب المدير العالمي لحساب طيران الخليج، إضافة الى رئاسة قسم خدمة العملاء؛ كما عمل سابقاً في وكالة ماك كان في روسيا؛ وشغل منصب مدير التخطيط الستراتيجي وخدمة العملاء لدى "ماك كان في براغ".

فيدور كاوشيك

عيّنته أنظمة ولكير الصحية العالمية– المؤسسة الاستشارية والادارية في مجموعة فاركي مديراً تنفيذياً لها. يملك كاوشيك خبرة 28 سنة في أهم المؤسسات الهندية.

شغل سابقاً منصب الرئيس التنفيذي لـ SRL Ranbaxy-India في جنوب شرق آسيا وتولى رئاسة Jubilant Organysis .



■ لوران ريغو

عيّنته مجموعة فنادق إنتركونتيننتال مديراً عاماً لفندق هوليداي إن داون تاون الكويت المزمع افتتاحه في أوائل العام 2006. ويتمتع **ريغو** بخبرة واسعة في مجال الفندقة تمتد لأكثر من 20 عاماً وهو يحمل العديد من الشهادات الجامعية ومنها: شهادة C.a.p. d'employé de restaurant التي حاز عليها من فرنسا وشهادة Court of Sommeliers من النمسا.



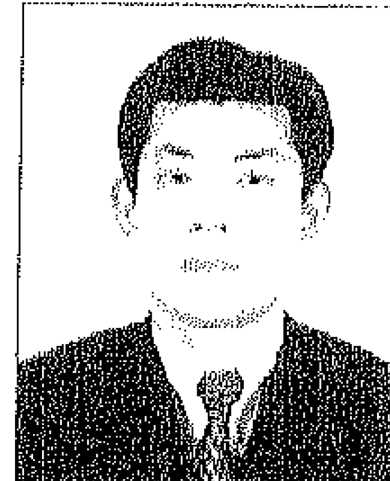
■ منجد صالحة

عيّنته مجموعة فنادق إنتركونتيننتال مدير العائدات الإقليمي للمجموعة في منطقة الخليج الشمالية. شغل **صالحة** العديد من المناصب الإدارية في عدة فنادق راقية في المملكة المتحدة قبل أن ينضم إلى مجموعة فنادق إنتركونتيننتال العام 2000، وسبق أن عمل كمساعد مدير تنفيذي مسؤول عن المبيعات والتسويق في فندق كراون بلازا البحرين.



■ سمر سلمان

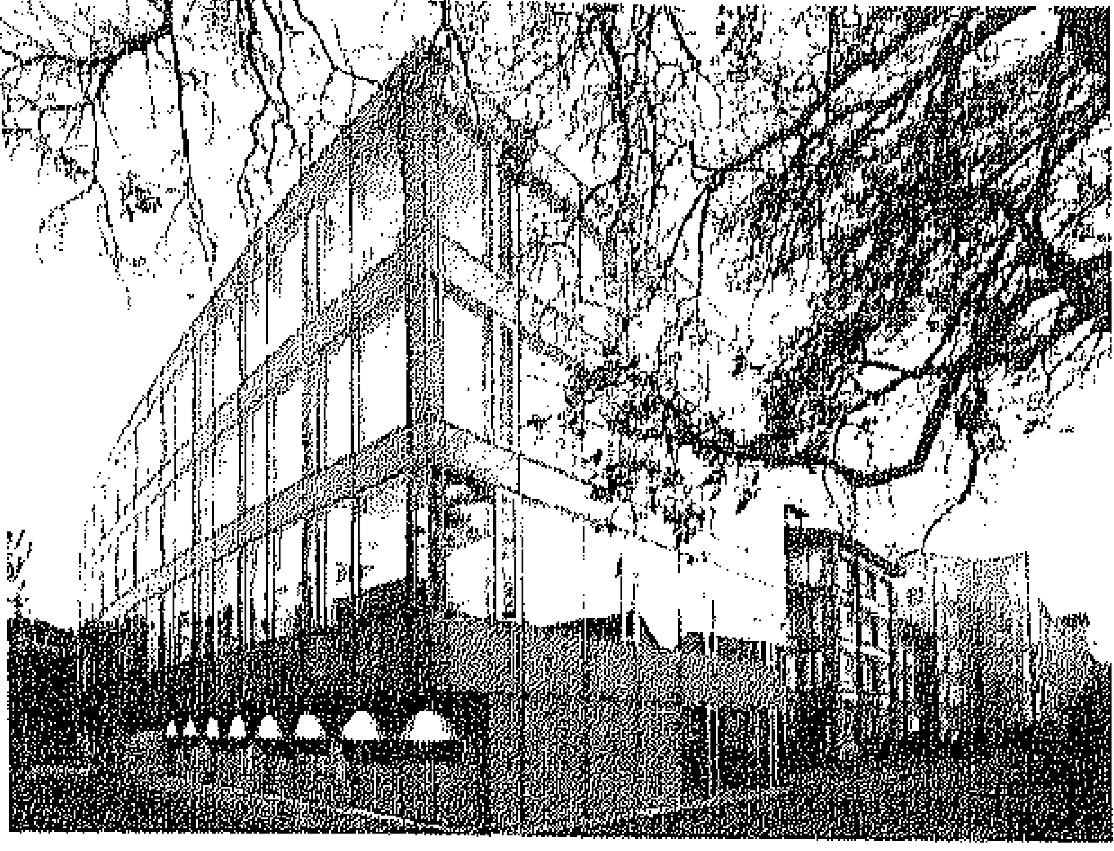
انتدبتها مجموعة أومنيكوم لترؤس وكالة PHD الإعلامية التابعة للمجموعة في دبي. وبدأت **سلمان** مسيرتها العملية في لبنان كباحثة ثم انتقلت إلى عالم الإعلام في لندن. وتولت بعد ذلك منصب المديرة الإقليمية للإعلام لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا لدى TMI-JWT قبل تولي إدارة مكاتب MindShare في شمال أفريقيا والمشرق العربي.



■ ماسامي إغامي

تم تعيينه مديراً للمبيعات والتسويق في فندق ريجنسي إنتركونتيننتال البحرين. ويحمل **إغامي** شهادة الماجستير التنفيذية في إدارة الأعمال وعمل في العديد من الفنادق الراقية حول العالم. شغل منصب مدير تطوير الاعمال في فندق متروبوليتان دبي ثم انتقل للعمل في فنادق عالية من فئة 5 نجوم.

IWC توسّع مصانعها



أعلنت دار IWC عن افتتاحها مبنى جديداً لها في مدينة شافهاوزن في شمال سويسرا، في خطوة منها لتوسعة مصانعها المطلة على نهر الراين. وبلغت تكلفة التوسعة الجديدة، التي تصل إلى 3 آلاف متر مربع، 31 مليون درهم أي ما يعادل 8,6 ملايين دولار.

مدير IWC في الشرق الأوسط **جيانفرانكو داتيس** أوضح أن التوسعة الجديدة "تعزز مكانة الشركة عالمياً لتلبي احتياجات المستهلكين ومتطلباتهم. وتم تصميم المساحة المضافة بشكل يتناسب مع بيئة العمل الخاصة بالشركة لتوفير المناخ اللازم والضروري للعاملين ولمصنعي الساعات، الذين يصل عددهم إلى 80 عاملاً".

وأضاف **داتيس** أن "المبنى الجديد يشمل غرفاً خاصة لأدوات التصنيع والاجتماعات والتصميمات ونماذج الساعات وغيرها من وسائل ومواد صناعة الساعات الراقية". كما توقع **داتيس** أن يساهم المبنى الجديد بزيادة نمو أرباح IWC التي نمت بشكل ملحوظ في الآونة الأخيرة وحققت ارتفاعاً كبيراً في المبيعات بالإضافة إلى تعزيز مكانة الشركة التنافسية".

ويمتاز المبنى الجديد بتصميمه الزجاجي الحديث والمتطور الذي يمكّن العاملين من التمتع بمنظر نهر الراين، وهو مؤلف من 4 طوابق تتصل بمقر الشركة الأساسي الذي تم تأسيسه في العام 1874.

عائدات "ويسترن ديجيتال": مليار دولار خلال 3 أشهر

أعلنت "ويسترن ديجيتال"، المتخصصة في صناعة محركات الأقراص الصلبة، عن تحقيقها ارتفاعاً ملحوظاً في عائداتها تصل إلى مليار دولار خلال الربع المالي الأول المنتهي في 30 أيلول/ سبتمبر من جراء بيع ما يقارب 17,1 مليون وحدة. كما سجلت الشركة أرباحاً صافية وصلت إلى 68,8 مليون دولار أي ما يعادل 0,31 دولار للسهم الواحد، وحققت معدل نمو 20 في المئة في المبيعات و23 في المئة في العوائد و126 في المئة في الأرباح الصافية.

هذا ولعبت أسواق منطقة الشرق الأوسط السريعة النمو دوراً مهماً في تعزيز مبيعات الشركة بشكل كبير. وقال المدير الإقليمي لمنطقة الشرق الأوسط وأفريقيا وجنوب آسيا في الشركة، **حفيظ خواجة**: "تعكس النتائج المتميزة للربع المالي الأول مستويات الأداء الإيجابية للشركة، وباتت منتجاتنا اختياراً مفضلاً من قبل المستخدمين لاعتمادها في أجهزة الكمبيوتر المحمولة والمكتبية وتطبيقات الأعمال وكاميرات الفيديو الرقمية وغيرها من التطبيقات الأخرى، وساهم حرصنا على تخصيص استثمارات كبيرة لتوفير أحدث المنتجات والتقنيات التي تتميز بجودتها العالية في تعزيز عملياتنا".

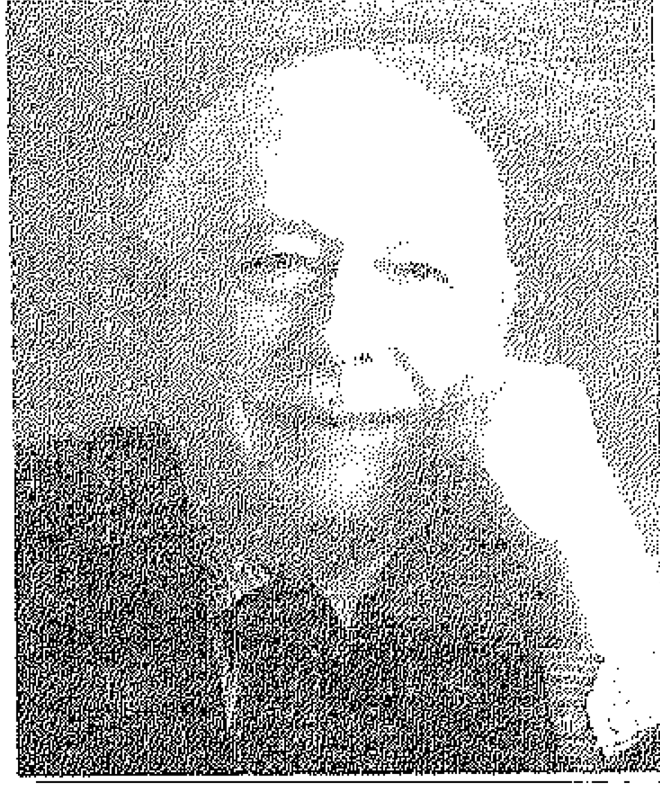


حفيظ خواجة

تأسيس Fondation de la Haute Horlogerie

تأسست في بيرن مطلع تشرين الثاني/ نوفمبر الماضي Fondation de la Haute Horlogerie بموجب قانون خاص بمبادرة من الأعضاء الثلاثة المؤسسين: Audemars Piguet و-Girard-Perregaux ومجموعة Richemont.

رئيس المؤسسة فرانكو كولوني Franco Cologni شرح الهدف الأساسي والأولي من هذه المؤسسة، وهو "المساهمة الفعلية على مستوى العالم، من خلال تنفيذ مشاريع المعلومات والتدريب، في نشر وتطوير شهادة قيمة وتقنية وقيم صناعة الساعات الرفيعة القائمة على الابتكار والتقليد "Tradition"".


فرانكو كولوني

وتعتزم المؤسسة لعب دور مهم في ترويج وتدعيم نمو هذا الإرث الفريد مقابل جملة تحديات تواجه صناعة الساعات الرفيعة بدءاً من تعليم الأجيال الجديدة القيم التي تشكل قواعد هذه الصناعة وطريقة العيش التي تلهمها.

"الحمراني فوكس" تكرّم أفضل لاعب في تصفيات "سوكاستارز" العرب

استمراراً للدعم المتواصل للرياضة والرياضيين في المملكة العربية السعودية، قدمت شركة الحمراني فوكس البترولية شيكاً بمبلغ 10 آلاف ريال للاعب السعودي الموهوب أحمد محمد كرنشي، الفائز بلقب أفضل لاعب مهاري في تصفيات برنامج سوكاستارز لاكتشاف المواهب الكروية الشابة.


مزاحم بصراوي يقدّم الشيك إلى اللاعب أحمد محمد كرنشي

وأكّد نائب رئيس شركة الحمراني فوكس البترولية مزاحم بصراوي، بعد استقباله اللاعب الموهوب وتسليمه شيكاً بالمبلغ، أن الشركة، كعادتها، تبادر بالمشاركة في البرامج المميزة وبشكل خاص تلك التي تسهم في خدمة المجتمع وتنميته في مختلف المجالات. وقال إن "الحمراني فوكس" لم تتميز في جودة منتجاتها وخدماتها الفنية والتقنية فحسب، بل تميزت كذلك بإسهاماتها في مختلف الميادين الاجتماعية والفنية وبرامج حماية البيئة.

"سوني": علامة جديدة ومجموعة منتجات

ستشهد المنطقة إطلاق جيل جديد من تلفزيونات (LCD) من "سوني" تحت علامة "برافيا" التي تمثل رؤية الشركة لتقديم منتجات بشاشات مسطحة رقمية وتتمتع بدقة فائقة.

تضم علامة "برافيا" الجديدة مجموعة متنوعة من شاشات (LCD) وتتألف من السلاسل الرئيسية التالية: V-Series و S-series و HT-series. وتتمتع هذه السلاسل بأداء عال وشاشات تراوح مقاساتها من 17 إلى 40 بوصة وتقدم الشاشات. وتقدم سلسلة V-series شاشة عرض ذات زاوية مشاهدة أوسع وزمن استجابة أسرع.

"سبكترا" تدشن عملياتها في دبي

دشنت "سبكترا"، الشركة المتخصصة في توفير برامج التدريب والتعليم الموجهة لقطاع مؤسسات الأعمال، عملياتها في دبي في خطوة تهدف إلى إتاحة المجال أمام المؤسسات لتعزيز مواردها البشرية لتخطي التحديات التي تواجهها.

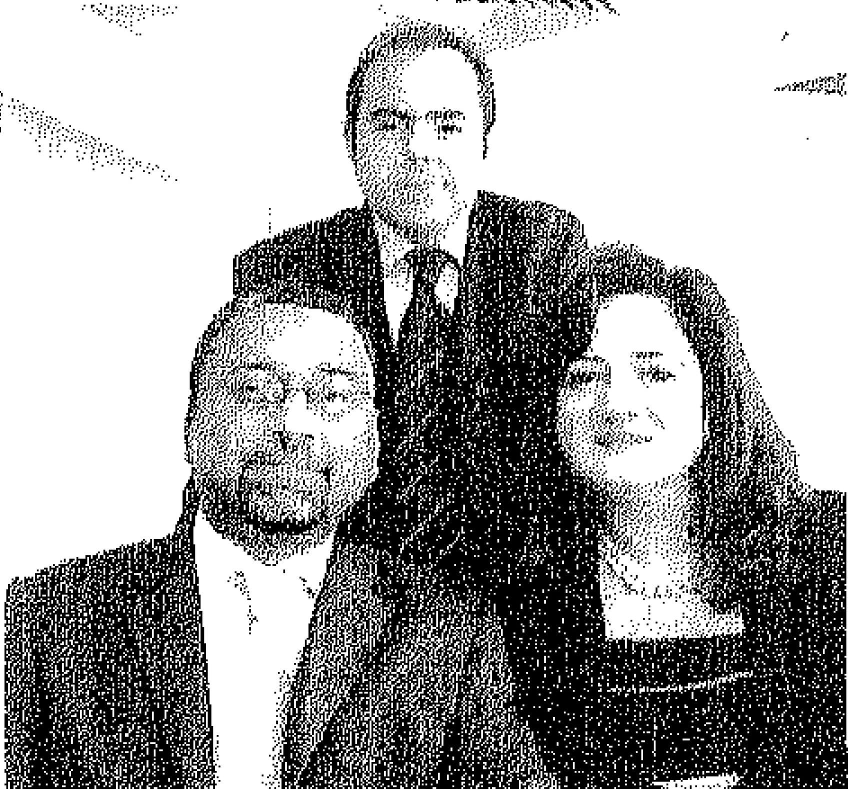

إبراهيم غوانمة

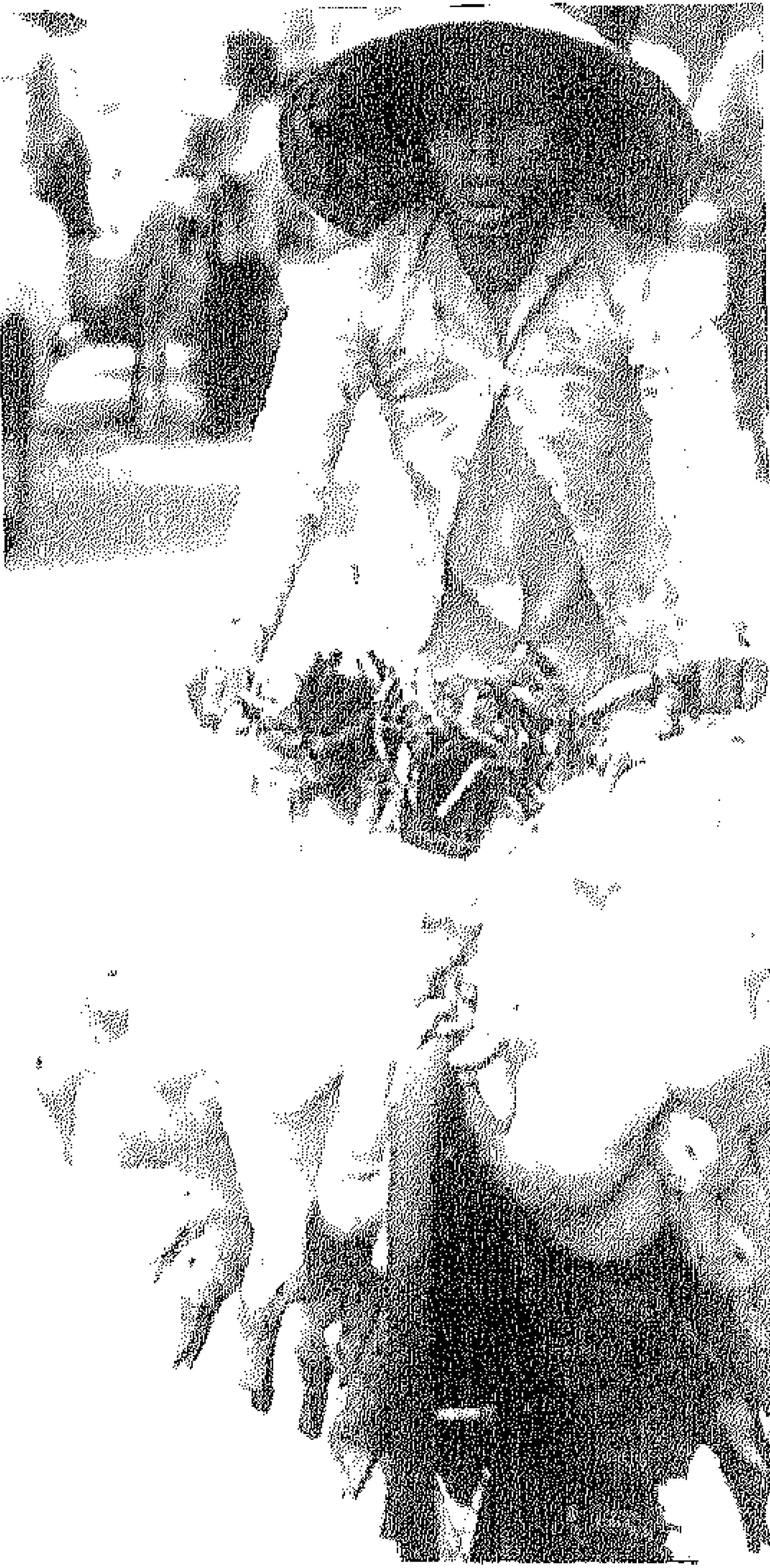
وقال الرئيس التنفيذي لشركة "سبكترا"، إبراهيم غوانمة: "تشكل الكوادر البشرية والمعرفة الركيزة الرئيسية لتعزيز القدرات التنافسية للمؤسسات".

Omnicom Media Group توسّع حضورها في الشرق الأوسط

بدأت مجموعة Omnicom بتوسّع إقليمي شامل لشبكة وكالتها الإعلامية PHD في آسيا الباسيفيك وأوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا بعدما لاقت نجاحاً كبيراً في المملكة المتحدة وأميركا الشمالية. وسيكون أول مكتب لوكالة PHD في الشرق الأوسط في دبي.

وقد تشكلت Omnicom Media Group في الشرق الأوسط بهدف إدارة شبكتيها الإعلامية OMD و PHD. وتم تعيين ايلي خوري رئيساً لـ Omnicom Media Group في الشرق الأوسط وقال: "ستكون عمليات PHD في دبي مماثلة لتلك في الدول الأخرى حيث تعمل حالياً. فقد نجحنا في جعل OMD في الشرق الأوسط جزءاً أساسياً من شبكتها الإقليمية وسنطبق الأسلوب نفسه مع PHD".


ايلي خوري (في الوسط)



800 مليار دولار الخسائر المتوقعة لـ "إنفلونزا الطيور"

بيروت - مايا ريدان

تشير تقديرات متطابقة للمنظمات الدولية إلى أن الخسائر المتوقعة للاقتصاد العالمي في حال انتشار وباء انفلونزا الطيور بين البشر، ستصل إلى 800 مليار دولار خلال سنة واحدة. وذكر تقرير للبنك الدولي أن دول شرق آسيا ستكون الأكثر تأثراً، مشيراً الى أن هذه الدول تمكنت من تجاوز الصعوبات الاقتصادية الناجمة عن ارتفاع أسعار النفط وزيادة أسعار الفائدة، متوقعاً ان يصل معدل النمو فيها الى نحو 6,2 في المئة العام الحالي. فهل يكون الاقتصاد العالمي قد نجح في تجاوز المصاعب الاقتصادية ليعلق في مصيدة "إنفلونزا الطيور"؟

يصف رئيس الخبراء الاقتصاديين لمنطقة شرق آسيا في البنك الدولي هومي خاراس وباء "إنفلونزا الطيور"" بالخطر الكبير الذي يهدد مختلف دول العالم، بعد أن تفشى بشكل كبير بين الدواجن في وسط وشرق آسيا وشرق أوروبا. وباتت هناك مخاوف حقيقية من انتقال هذه السلالة من الإنفلونزا إلى البشر، وما قد تحمله من نتائج كارثية بشرية واقتصادية.

تشير تقديرات منظمة الصحة العالمية إلى أن انتشار "إنفلونزا الطيور" بين البشر في العالم قد يحصد الملايين، فيما يتوقع البنك الدولي أن تصل الخسائر الاقتصادية الناجمة عنه إلى نحو 2 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي لدول شرق آسيا، أي ما يعادل 800 مليون دولار سنوياً. أما في حال انتشار المرض بين البشر في مختلف دول العالم، فإن الخسائر المباشرة المتوقعة تصل إلى أكثر من 800 مليار دولار خلال سنة واحدة. واستند البنك الدولي في تقديراته إلى تجربة انتشار وباء السارس قبل سنتين، حيث أسفر عن خسارة بنسبة 2 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي لدول شرق آسيا، علماً أن عدد الذين ماتوا جراء المرض كان 800 شخص. وأعلن البنك خلال اجتماع دولي كبير عقد في جنيف في السابع من تشرين الثاني/نوفمبر الماضي عن خطة عمل عاجلة لمكافحة انتشار الوباء.

وحذّر ممثل المدير العام لمنظمة الصحة العالمية لشؤون الإجراءات الصحية في حال وقوع الأزمات ديفيد نوبارو من أنه في حال تفشي فيروس H5N1 بين البشر في أحد البلدان، قد يحصل "تأثير وبائي في العالم كله خلال شهور، إذ سيكون من الصعب وقف المرض بسبب انتشاره السريع". وارتفع عدد حالات الإصابة البشرية بفايروس "إنفلونزا الطيور" التي تم إبلاغ منظمة الصحة العالمية عنها منذ نهاية العام 2003، إلى 121 حالة، توفي ما يزيد على نصفهم بقليل.

الخسائر المباشرة

تركز الأثر الاقتصادي لـ "إنفلونزا الطيور" حتى الآن في القطاع الزراعي وخصوصاً مربّي الدواجن ومنتجي الأعلاف والقطاعات ذات الصلة. وكان قطاع الدواجن قبل انتشار الوباء يشكل ما بين 0,6 و2 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي لدول شرق آسيا. وأدى انتشار الوباء إلى تراجع ملحوظ للقطاع وصل إلى 15 في المئة في فييتنام مثلاً. وتمثلت الخسائر المباشرة في نفوق أعداد كبيرة من الدواجن، وفي تراجع إنتاج البيض، وانهيار حركة التجارة بالدواجن. وبات هناك خطر حقيقي في إفلاس العديد من الشركات، لا سيما بعد إقدام دول عدة على إعدام أعداد هائلة من الدواجن لوقف انتشار المرض.

إلى ذلك، هناك تبعات اقتصادية غير مباشرة قد تبدأ بالظهور أيضاً، وتتمثل بتراجع السياحة وبالتالي تراجع الطلب على القطاعات الخدماتية ذات الصلة مثل المواصلات وتجارة التجزئة والفنادق والمطاعم، هذا إلى جانب التكاليف التي تنشأ عن عمليات المراقبة وإجراءات الحد من انتشار الوباء التي تتخذها الحكومات من شراء اللقاحات والعلاجات ودفع التعويضات لأصحاب المزارع وغيرها.

ويتمثل جزء من الخسائر المباشرة في تكاليف الاجراءات الوقائية التي اتخذتها الدول، وبخاصة شراء كميات كبيرة من الأدوية والأمصال المضادة للفيروس إضافة إلى تكاليف فرزها الطيور وتطبيق أنظمة أفضل للمراقبة. ويقدر البنك الدولي تكاليف الاجراءات الوقائية بنحو 0,1 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي لدول شرق آسيا. وقامت المنظمات الدولية المعنية برصد مبالغ كبيرة نسبياً لمساعدة الدول الفقيرة وخصوصاً في افريقيا لمواجهة انتشار المرض. وتتركز جهود هذه المنظمات حالياً على تحسين إتاحة خدمات الطب البيطري وتوفير التعويضات المناسبة لعمليات فرز الطيور وللمزارعين الذين يبلغون عن ظهور حالات "إنفلونزا طيور" وصولاً إلى توظيف الاستثمارات في تحصين الأجهزة الصحية والتنظيمية والتقنية في قطاع الصحة بشقّيه البشري والحيواني. ■

لا لقاحات ملائمة للوباء

أعلنت الحكومة الأميركية عن خطة لمواجهة الوباء تقدّر تكاليفها بنحو 7 مليارات دولار بينها 2,8 مليار دولار تخصص لانتاج اللقاحات. كذلك أعلن مركز تايوان للسيطرة على الأمراض عن مراجعة تقنيات تصنيعية جديدة سيمول المركز ثلاثاً منها بحلول نهاية العام. فيما أعلنت سنغافورة عن خطط مماثلة لتطوير اللقاحات، باعتبار أن الأمصال الحالية مصممة لمواجهة الفيروس الذي انتشر العام 1918 وتسبب حينذاك بمقتل 50 مليون انسان.

Offices and Representatives

Exclusive Advertising Sales Representatives

LEBANON (head office)

Al-Iktissad Wal-Aamal
Minkara Center, Mme Curie St.
P.O.BOX: 113/6194 BEIRUT
Tel : + 961 1 780200 - 353577
Fax: + 961 1 780206 - 354952
E-mail: iktissad@iktissad.com

U.A.E. (Regional office)

Al-Iktissad Wal-Aamal
P.O.BOX· 55034
DEIRA - DUBAI
TEL: + 971 4 294 1441
FAX: + 971 4 294 1035
E-MAIL: aiwa@emirates.net.ae

SAUDI ARABIA

Al-Iktissad Wal-Aamal
Dar Al Watan
P.O.BOX: 5157
RIYADH 11422
TEL: + 966 1 4778624
FAX: + 966 1 4784946
E-MAIL: aiwaksa@nesma.net.sa

KUWAIT

P.O.BOX: 22955 SAFAT
13090 KUWAIT
TEL: + 965 2416647 - 2441231
FAX: + 965 2416648

International Media Representatives

FRANCE

MRS. VICTORIA TOWNSEND
85 AVE. CHARLES DE GAULLE
92200 NEUILLY SUR SEINE
FRANCE
TEL :+33 1 40883574
FAX: +33 1 40883574

JAPAN

SHINANO INT'L
AKASAKA KYOWA BLDG
1-16-14 AKASAKA
MINATO - KU, TOKYO 107
JAPAN
TEL : +813 35846420
FAX: +813 35055628

MALAYSIA

PUBLICITAS MAJOR MEDIA
DAMANSARA UTAMA 47400
PETALING JAYA
SELANGOR DARUL EHSAN
MALAYSIA
TEL : + 3 7729 6923
FAX : + 3 7729 7115
E-MAIL· pmmm@p0.jaring.my

RUSSIAN FEDERATION & CIS

LAGUK CO.
KRASNOKHOLMSKAYA NABEREZHNAJA
DOM 11/15, APP. 132
109172 MOSCOW,
RUSSIAN FEDERATION
TEL : + 7 095 911 2762, 912 1346
FAX: + 7 095 912 1260, 261 1367

SOUTH KOREA

BISCOMRM 521, MIDOPA BLDG.
145, DANGJU-DONG.
CHONGNO-GU, SEOUL. 110-071
KOREA
1916 SEOUL, 110-619 KOREA
TEL : + 82-2 739 7841
FAX : + 82-2 732 3662

SWITZERLAND

LEADERMEDIA S.A.
CASE POSTALE 166,
ROUTE D'ORON 2
CH-1010 - LAUSANNE 10,
SUISSE
TEL : + 21 654 40 00
FAX: + 21 654 40 04

TURKEY

I. E. MURAT EFE
EMLAK BANKASI BLOKLARI C-4
NO. 15 34330 1. LEVENT - ISTANBUL
TURKEY
TEL: + 90 212 281 31 69
FAX: + 90 212 281 31 66
E-MAIL: m.efe@mediaparade.com

UNITED KINGDOM

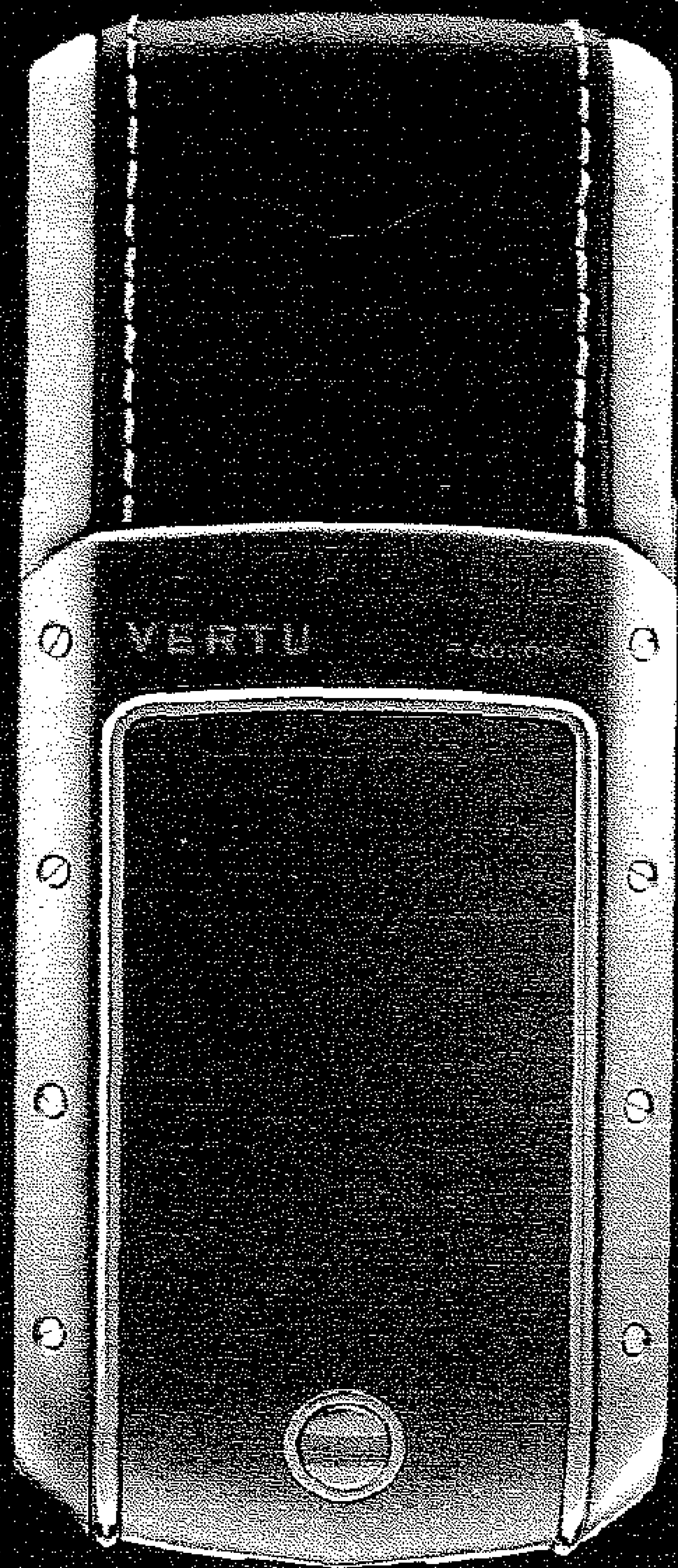
TONY BEESTON
POWERS INTERNATIONAL LTD
GORDON HOUSE
GREENCOAT PLACE
LONDON SW1P 1PH
TEL: +44-207 592 8325
FAX: +44-207 592 8326
E-MAIL: tbeeston@publicitas com

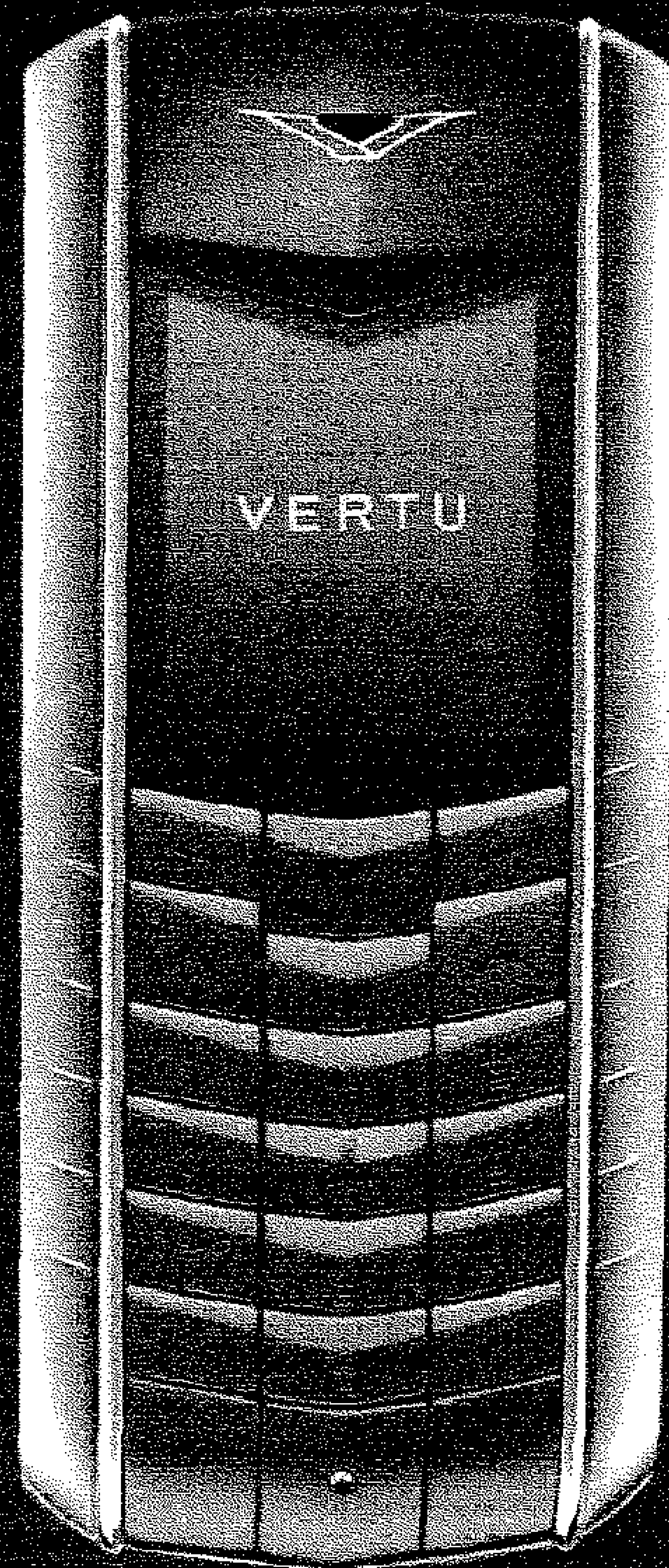
U.S.A, CANADA, PUERTO RICO

AD/MARKET INTERNATIONAL
136 EAST 36TH ST.
NEW YORK, NY 10016
TEL : + 1 212 213 8408
FAX: + 1 212 779 9651
E-MAIL: info@admarketintl.com
WEBSITE· admarketintl.com

THE MARCOM BUILDING
105 WOODROW AVE.
SOUTHPORT, CT 06490
TEL : + 1 203 319 1000
FAX: + 1 203 319 1004

Advertisers' Index


VERTU


VERTU

Santos 100 chronograph

In 1904, Louis Cartier created the first watch designed to be worn on the wrist for pioneer in aviation Alberto Santos-Dumont.



Cartier

www.cartier.com

بوتيك كارتيه: المملكة العربية السعودية - الرياض - ساكس فيفث أفينيو ٠١ ٢١١ ٢٤٥٠

يوجد أيضاً في: معارض الحصيني - برنتان العامودي (جده) - باريس غاليري - شارع العليا (الرياض) وتحلية (جده) - معارض كوهجي (المنطقة الشرقية)